NO. 38
MARET 1997

BONUS: PANDUAN TINGGAL DI APARTEMEN

PROPERTI
INDONESIA

KIAT PENDANAAN SAAT UANG KETAT

JAJAK PENDAPAT : Apartemen Favorit di Mata Eksekutif

Grup PSP : Pengembang Apartemen Terlaris

KUNING SURIA
"Broker Jangan Hanya Berpikir Komisi."

ENGLISH SECTION

Apartments : Moving to the Suburbs

Indonesia Rp7.000 Singapore $7.00 Australia A$8.00 Malaysia M$12.00 Hongkong HK$37.00 USA US$9 Japan Y640

King Koil USA
SLEEP SYSTEM

UNTUK MEMPERINDAH BANGUNAN ANDA

Panel Gipsum

Sebagai bahan partisi dan langit-langit, Panel Gipsum (Plasterboard) memiliki kelebihan-kelebihan dibandingkan Plywood :

- Tidak mudah terbakar
- Kedap suara
- Tahan terhadap air
- Mudah dibentuk, terutama untuk permukaan lengkung
- Lebih rata dan tidak kelihatan sambungannya
- Mudah dipasang
- Lebih indah
- Anti rayap

Memakai bahan baku dari batuan Gipsum alami yang ditambang **(Mined Natural Gypsum Rock)** bukan dari bahan baku sintetis **(limbah industri)** sehingga :

- Lebih aman untuk kesehatan
- Mutu lebih tinggi

Dan memakai teknologi paten CSR Limited Australia Teknologi Kontrol Kepadatan **(CD TECHNOLOGY)** sehingga :

- Lebih kuat
- Lebih ringan
- Daya lekat kertas lebih baik

Dibandingkan dengan produk Plasterboard lainnya membuat bangunan Anda jelas lebih indah dan aman.

JENIS PRODUK PANEL GIPSUM

TIPE	KETEBALAN	KETERANGAN	UKURAN
STANDARD CSR Panel Gipsum CD	7 mm 9 mm 10 mm 12 mm 13 mm 15 mm	• Dilapisi dengan kertas warna krem. • Digunakan untuk dinding partisi dan langit-langit secara umum dalam bangunan bangunan. • Khusus untuk 7 mm digunakan sebagai pelapis dinding / pengganti plesteran.	Ukuran Standar (mm) : 2100 x 1200 2400 x 1200 2700 x 1200
TAHAN AIR CSR Aquacheck	10 mm 13 mm	• Diproses khusus dengan bahan tambahan wax (sejenis parafin) sehingga lebih tahan terhadap air dan kelembaban yang tinggi. • Dilapisi dengan kertas Aquacheck yang tahan air (mengandung wax) dan berwarna abu-abu. • Digunakan untuk dinding partisi dan langit-langit pada daerah basah (kamar mandi, toilet, dapur, teras).	Jenis Tepi : Recessed edge
TAHAN API CSR Fyrchek	13 mm 16 mm	• Diproses khusus dengan bahan tambahan fibreglass sehingga lebih tahan terhadap api. • Dilapisi kertas khusus Fyrchek (mengandung fibreglass) yang berwarna merah muda. • Digunakan untuk dinding dan langit-langit pada daerah yang disyaratkan untuk tahan terhadap api.	Square edge
	25 mm	• Termasuk jenis tahan api (fyrcheck) • Digunakan untuk dinding shaft (Lift, tangga darurat, dinding utilitas)	3000 x 600 3600 x 600

CATATAN :
Untuk ketebalan & ukuran khusus (yang tidak tercantum dalam tabel diatas) dapat diproduksi sesuai kebutuhan.

PRODUK INDONESIA, TEKNOLOGI AUSTRALIA, PASAR DUNIA !

PT CSR PRIMA KARYA PLASTERBOARD

KANTOR PUSAT & PEMASARAN : Plaza Bapindo - Menara I, Lt 19, Jl. Jendral Sudirman Kav. 54-55, Jakarta 12910, Phone : (021) 5266232 (Hunting) Fax : 5266238/9

LOKASI PABRIK : Kawasan Industri Cikarang, Jl. Jababeka XI - Blok L 2 - 4, Cikarang, Bekasi 17530, Phone : (021) 8934773, 8934812 Fax : 8934774

PROPERTI
INDONESIA

Edisi Maret 1997
***Desain Cover:** Yoga Adhiguna.*
***Foto Cover:** Apartemen Permata Senayan*

18. LIPUTAN UTAMA

Kiat Pendanaan Saat Uang Ketat

Bank Indonesia memberlakukan beberapa instrumen yang akan memperketat penyaluran kredit, termasuk ke sektor properti. Tapi, alokasi KPR justru diproyeksikan naik dan celah untuk melakukan ekspansi pembiayaan properti tetap terbuka. Meminjam dana dari luar negeri tampaknya akan makin tren di kalangan pengembang besar. Bagaimana dengan pengembang kecil? Apa saja alternatif pembiayaan non-bank yang akan dikembangkan?

40. JAJAK PENDAPAT

Apartemen Pilihan 100 Eksekutif dan Artis

Apartemen di wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat paling diminati. Apartemen apa saja yang paling favorit? Faktor apa yang paling mempengaruhi minat mereka membeli apartemen?

47. BURSA

Depok: Kota Asrama Masyarakat Menengah

Depok Sudah tidak mungkin lagi dihuni masyarakat menengah bawah. Rumah T21 saja harganya sudah Rp35 juta. Proyek apa saja yang dikembangkan di sana? Di mana lokasi perumahan sederhana?

58. TOKOH

Kuning Suria : "Broker Jangan Hanya Memburu Komisi"

Dalam usianya relatif muda, 32 tahun, ia telah menjadi profesional penting dalam bisnis properti negeri ini. Antara lain, menjabat direktur Dharmala Intiland dan Presdir ERA Indonesia. Kunci suksesnya?

88. GAYA HIDUP

Menyeimbangkan Ketegangan dengan Relaksasi

Pusat relaksasi seperti Spa, bermunculan dengan promosi kesehatan dan kecantikan. Alternatif bagi masyarakat modern untuk mengimbangi ketegangan akibat berbagai kesibukan.

10. Peristiwa

20. Liputan Utama
- Paul Soetopo: Ekspansi Harus Sesuai Kemampuan
- KPR: Terus Melonjak di Segala Cuaca
- Sindikasi: Alternatif Memperkecil Risiko
- Dana LN: Perburuan Baru Pengembang Besar
- Harapan Baru di *Multifinance*
- Tidak Perlu Takut Ekspansi

34. Tren
- Rumah Kecil Berkemasan Eksklusif

38. Apartemen
- Jor-joran di Kawasan Permukiman

56. Bahan
- Cat Dekoratif: Membuat Dinding Bertekstur Indah

64. Desain
- Menata Apartemen Mungil Menjadi Lega

68. Internasional
- CBD Baru Singapura

72. Liputan Khas
- Berebut Apartemen di Mancanegara

76. Nasional
- Pro-kontra Bank Garansi bagi Pengembang
- Izin Lokasi Botabek Dibuka Kembali

82. Proper

86. Opini
- Bank Garansi bagi Pengembang

100. Hukum
- Runyam Proyek Adai Belum Usai

Bonus
- Panduan Tinggal di Rumah Susun

103. English Section
- *Apartments: Moving to the Suburbs*

Suplemen
- Bursa Properti ERA

RUMAH BANDAR LIPPO

Properti Indonesia edisi Februari 1997 lalu, meliput soal rumah bandar (*townhouse*) *strata title* yang dikembangkan Grup Lippo. Lippo menawarkan hunian dua lantai dengan sistem *strata title*, status haknya bisa HGB, bisa Hak Pakai dan ternyata sambutan masyarakat cukup baik.

Saya terkesan atas inovasi PT Lippo Karawaci mengadopsi sistem hunian dua lantai seperti di Inggris dan Prancis, dalam bentuk rumah bandar yang terdiri satu unit di lantai satu (atas) dan lantai dua (bawah) dapat dimiliki secara terpisah oleh pemilik yang berbeda, akan tetapi areal tanah berikut jalan dan fasilitas sosialnya menjadi milik bersama. Status tanah hak bersamanya HGB. Dengan demikian rumah bandar tersebut dapat dimiliki secara terpisah, akan tetapi areal tanahnya dimiliki bersama berikut prasarana dan fasilitasnya, dikelola menurut UU No. 16/ 1985 tentang Rumah Susun (UURS).

Bila diterapkan UU Rumah Susun, tanah hak bersama yang bersangkutan dapat berstatus HGB atau Hak Pakai atas Tanah Negara (HPTN). Namun, tidak mungkin menurut hukumnya atas sebidang tanah hak bersama tersebut dikuasai dengan dua status yang berbeda yaitu HGB dan Hak Pakai, apalagi terdiri dua lantai. Dengan demikian, tidak mungkin terjadi bila dibeli WNI status tanahnya HGB, sedang bila dibeli orang asing status tanahnya Hak Pakai. Bagaimana mungkin satuan rumah susun (SRS) di lantai satu dibeli orang asing dan SRS di lantai dua dibeli WNI?

Supaya tidak bertentangan dengan UURS, sebaiknya status tanah hak bersamanya adalah HP-TN, sehingga dapat dibeli oleh siapa saja yang memenuhi syarat, baik WNI maupun orang asing. Bukankah HGB dan HP-TN semakin banyak persamaannya sejak berlakunya UU Hak Tanggungan dan PP No. 40/1996. Baik HGB maupun HP-TN dapat dijadikan jaminan pelunasan utang dengan dibebani Hak Tanggungan, dapat beralih kepada ahli warisnya karena hukum, dan dapat diperjualbelikan. Yang berbeda hanya soal jangka waktu: HGB 30 tahun dan dapat diperpanjang 20 tahun, sedang HPTN 25 tahun dan dapat diperpanjang 20 tahun, serta masing-masing dapat diperbarui haknya jika masih diperlukan.

Di Indonesia, menurut UURS tidak berlaku *strata title*, tapi adalah Hak Milik atas Satuan Rumah Susun (HMSRS). Sebaiknya digunakan istilah "Rumah bandar yang dijual dengan HMSRS", sehingga Lippo ikut memasyarakatkan istilah yuridis yang telah baku dan berlaku di Indonesia.

Sunaryo Basuki SH
Pengajar Hukum Agraria FHUI
Kampus Baru Universitas Indonesia
Depok

TURUNLAH HARGA RUMAH

Jika rajin menelusuri perumahan-perumahan baru yang dibangun pengembang, tidak sedikit rumah-rumah tersebut yang masih kosong. Banyak juga diantaranya yang sudah tak terawat, bahkan sudah ditumbuhi semak belukar. Ada dua kemungkinan penyebabnya. Pertama, rumah itu sudah terjual, tetapi tidak ditempati pemiliknya. Kedua, rumah itu memang belum laku sama sekali.

Rasanya sayang sekali rumah-rumah baru tersebut dibiarkan terlantar. Padahal, harganya mahal-mahal. Kondisi itu tentu saja sangat kontras dengan situasi permintaan rumah yang sangat tinggi. Begitu banyak orang yang membutuhkan rumah, tapi begitu susah untuk mendapatkannya. Namun, di sisi lain, begitu banyak pula rumah-rumah yang terbangun yang dibiarkan terlantar bahkan menunggu kehancuran.

Sebagai orang awam, saya bertanya-tanya dalam hati. Jika banyak rumah yang dibangun dan diterlantarkan, bukankah itu pertanda bahwa rumah-rumah yang ada sebenarnya kelebihan pasok? Dan, jika pasokan berlimpah, bukankah seharusnya berlaku pula hukum pasar bahwa harga dengan sendirinya akan turun? Namun, begitulah anehnya dunia properti khususnya perumahan. Ternyata, walaupun kondisinya demikian, harganya tak pernah turun, tapi malah semakin naik. Bila diperhatikan pula iklan-iklan penawaran rumah baik rumah baru maupun rumah sekunder, harganya juga tinggi.

Menurut saya, harga-harga yang dipasang pengembang atau pemilik rumah itu tidak rasional, karena tidak sesuai dengan permintaan riil yang ada di masyarakat. Apakah pemilik rumah lebih suka rumahnya tak laku, lantas lapuk dan ditumbuhi semak belukar? Jika tidak, tentu tak ada jalan lain: turunlah wahai harga rumah.

Satrio Utomo
Jl. MH. Thamrin, Cikokol
*Tangerang*MACET

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina:
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina:
Tito Soetalaksana, SE,
Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wakil Pemimpin Umum:
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan:
Said Mustafa

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Wakil Redaktur Pelaksana:
Hadi Prasojo

Redaktur:
Herman Syahara, Indra Utama,
Joko Yuwono, Pria Takari Utama,
Tjatursari S, Zornia Saphira Devi

Redaktur Tamu:
DR. Deddy N Hidayat, dr. Rohsiswatmo,
B. Bailey, Abdul Bari Azed, SH, MH.

Fotografer:
Tatan Rustandi, Mita D. Sardjono

Desain Grafis :
Yoga Adhiguna

Pracetak:
Musrad Habib (Koordinator),
Arwan, Setya Purwanto

Pj. Manajer Pemasaran:
Indra Utama

Iklan/Promosi:
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi:
Arwani, Taswin Tandjung

Penerbit:
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Direksi:
Drs. Antony Zeidra Abidin (Dirut),
Said Mustafa (Direktur), Musfihin Dahlan (Direktur),
M. Ramli Kamidin (Asisten Direksi)

Alamat:
Gedung Kebayoran Centre,
Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon: (021) 724 4100 (Hunting),
723 3206, 723 3207.
Fax. (021) 724 4100.

Rekening Bank No: 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan: PT. Pola Triputra Sejahtera

TIGA TAHUN PROPERTI INDONESIA

Bulan Pebruari lalu, Properti Indonesia genap berusia tiga tahun. Usia yang relatif masih muda bagi sebuah penerbitan. Meski begitu, berkat dukungan Anda —pembaca, pemasang iklan, agen dan pengecer, juga para tokoh dari berbagai kalangan yang menjadi nara sumber majalah ini— perkembangan yang kami capai dalam usia balita ini cukup menggembirakan. Setidaknya jika kami menjadikan indikator tiras majalah ini yang terus meningkat, serta pangsa iklan yang rata-rata di atas 40 halaman dalam setiap edisi.

Sejalan dengan perkembangan perusahaan, karyawan Grup Properti Indonesia juga bertambah besar. Maklumlah, karena selain menerbitkan majalah ini, Grup Properti Indonesia kini juga memiliki beberapa unit usaha, seperti pusat data properti, penerbitan direktori, divisi *inhouse magazine*, dan penyelenggaraan seminar. Juga masih ada beberapa unit usaha lain yang saat ini masih dalam tahap persiapan.

Mita D.S.

SEBAGIAN KELUARGA BESAR ITU: *MAKIN RAMAI*

Kantor dari unit-unit usaha ini tidak berada dalam satu gedung. Sehingga sebagian dari kami baru merasakan penambahan jumlah anggota keluarga besar itu, saat pertengahan bulan lalu kami berkumpul dalam acara halal bihalal di kediaman Dirut PT Infopapan Press Antony Z. Abidin, di kawasan Kota Taman Bintaro Jaya nan asri.

Acara halal bihalal ini memang berlangsung sederhana. Tapi dibanding tahun lalu, sangat terasa bahwa acara tahun ini lebih ramai. *Pertama,* karena jumlah karyawannya memang bertambah. Jumlah yang hadir niscaya akan lebih banyak, jika sebagian karyawan tidak sedang cuti untuk mudik lebaran. *Kedua,* anak-anak yang hadir juga bertambah. Yang tahun lalu belum dikaruniai putra kini sudah membawa putranya, juga yang tahun lalu masih berputra 1 kini sudah bertambah. *Ketiga,* lima karyawan yang tahun lalu masih lajang, kini sudah memiliki pendamping hidup yang tentu dibawa serta dalam acara silaturahmi ini. Mereka yang tahun lalu menikah adalah Sutriyadi, Indra Utama, Hadi Prasojo, Joko Yuwono dan Amir Mamdu. Dengan status barunya ini, mereka diharapkan bisa bekerja lebih tenang dan serius. Sehingga obsesi kami untuk terus meningkatkan mutu majalah ini dapat berjalan sesuai harapan.

Pembaca yang budiman. Karena beberapa alasan teknis, kami baru akan menyelenggarakan resepsi peringatan HUT ke-3 ini pada bulan April mendatang. Beberapa acara saat ini tengah kami siapkan, termasuk penerbitan edisi khusus mengenai tokoh-tokoh properti pilihan yang kami nilai telah memberikan kontribusi besar bagi perkembangan bisnis realestat di Indonesia.

Dukungan Anda senantiasa kami butuhkan, untuk semakin memantapkan peran majalah ini sebagai panduan sekaligus menjembatani kepentingan semua pihak yang terkait dengan bisnis properti ■

Apartemen. Perkantoran. Mal. Hotel. Convention Center.

Semua di satu tempat, di. . .

Kota Kasablanka

Di Segitiga Emas

JL. HR RASUNA SAID
JL. CASABLANCA
JL. DR. SAHARJO
JL. JEND. GATOT SUBROTO

DEVELOPER

MARKETING AGENT

Kota Kasablanka memang sebuah kota dalam kota. Sebuah kawasan terpadu pertama di Indonesia dimana gedung perkantoran, apartemen, hotel bertaraf internasional hingga pusat perbelanjaan dibangun pada saat yang bersamaan. Kota Kasablanka didesain untuk melayani aktivitas bisnis, usaha dan hidup Anda sehari-hari serta kemudahan akses antara bangunan satu dan lainnya.

Berada didalamnya sungguh merupakan pengalaman baru yang menyenangkan. Tunggu apa lagi, kesempatan emas tak datang duakali!

Untuk informasi dan presentasi video, kunjungi kantor pemasaran kami di Wisma Danamon Aetna Life, Lantai 5. Jl. Jend. Sudirman Kav 45-46, Jakarta 12930.

Hubungi segera: **(021) 577 0007, 577 0008** ext: **8540-8545**

A GLIMPSE OF THE FUTURE

PUSAT BELANJA MODERN DI UJUNG PANDANG

Setahun lagi Ujung Pandang akan memiliki pusat belanja modern Panakkukang Mas seluas 36.847 m2. Pengembangnya adalah PT Marga Mas Indah Development (MSID), sedang pemasarannya diageni oleh First Pacific Davies (FPD). Menurut siaran pers FPD, pusat belanja berlantai tiga ini mulai dibangun bulan Maret 1997, dan dijadwalkan selesai pertengahan 1998.

Target utama Panakkukang Mas adalah masyarakat menengah atas. Oleh sebab itu, kata Jullian Rayner dari FPD, lokasinya sengaja dipilih di tengah permukiman baru kelas menengah atas Ujung Pandang. Seperti Graha Asri, Griya Fajar Mas, Bumi Permata Hijau, Taman Permata Sari, dan Graha Sari.

Hingga pertengahan Februari lalu pihak pemasarnya mengklaim sudah berhasil menggaet beberapa penyewa. Diantaranya adalah Diamond Supermarket & Department Store menyewa 18 ribu m2, dan toko buku Gramedia menyewa 1.200 m2.

Mungkin karena keberhasilan itulah Manajer Proyek PT MSID, Wang Chung On jauh-jauh hari sudah berani mengumumkan bahwa Panakkukang Mas tahap pertama ini akan segera disusul pembangunan tahap kedua seluas 28 ribu m2 ■ *JOY*

PT PAP PEROLEH PINJAMAN LUNAK OECF-PAE

Akhir Januari lalu, PT Putra Alvita Pratama (PAP) menandatangani perjanjian pinjaman lunak dengan Bank Internasional Indonesia sebesar Rp3,13 miliar, dengan bunga 14,42 persen, dan berjangka 6 tahun termasuk *grace period* 2 tahun.

Menurut Brigjen Pol. Sukardi, Wakil Ketua Bapedal, kredit lunak berbunga rendah ini berasal dari lembaga keuangan internasional yang berkedudukan di Jepang, OECF-PAE (Overseas Economics Cooperation Funds - Pollution Absorbent Equipment). Namun di Indonesia penyalurannya dilakukan lewat bank-bank yang telah ditunjuk pemerintah. "Hingga sekarang sudah ada 63 perusahaan yang mendapat pinjaman serupa, mulai dari hotel, perumahan, sampai pabrik tekstil," katanya.

Di Kota Legenda, menurut Presdir PT PAP Mohamad S. Hidayat, dana tersebut akan dimanfaatkan untuk membangun instalasi daur ulang limbah cair dan padat. Soalnya, fasilitas ini merupakan kebutuhan mendasar permukiman sekarang, dan masa mendatang yang ditetapkan oleh standar internasional ■ *NIA*

PLN JAMIN PASOK LISTRIK BSD

Sejalan dengan perkembangan kota mandiri Bumi Serpong Damai (BSD), sekaligus untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, pertengahan Februari lalu PT PLN (Persero) Distribusi Jakarta Raya dan Tangerang (Disjaya) menandatangani naskah kerjasama penyediaan listrik dengan PT BSD di Kantor Pusat PLN, Jakarta.

Berdasarkan naskah kerjasama yang ditandatangani Dirut PT BSD Budiarsa Sastrawinata dan itu, PLN Dsijaya akan memasok listrik di kota mandiri BSD sebesar 713 MVA dengan tegangan 20.000 Volt dan frekwensi 50 Hertz.

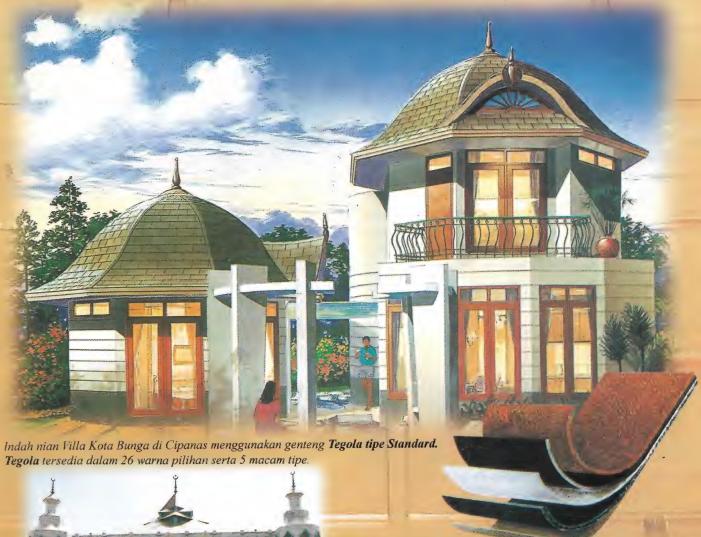
Karena pembangunan BSD yang diproyeksikan mencapai 6.000 hektar itu dilakukan bertahap, pasok listrik yang akan dialirkan pun dilakukan sesuai kebutuhan. Untuk Taman Tekno misalnya, pada tahap pertama 1996-2000 dipasok 53.000 kVA, kemudian pada tahap kedua hingga tahun 2005 ditambah menjadi

Sumardi

PRESDIR PT PAP MOH. S. HIDAYAT SEDANG MEMBERI SAMBUTAN PADA ACARA PENANDATANGANAN PERJANJIAN PINJAMAN LUNAK LINGKUNGAN PROGRAM OECF - PAE

GENTENG TEGOLA

Fleksibilitas yang tinggi untuk kebebasan berkreasi

*Indah nian Villa Kota Bunga di Cipanas menggunakan genteng **Tegola tipe Standard.** **Tegola** tersedia dalam 26 warna pilihan serta 5 macam tipe.*

*Betapa megah dan indahnya Mesjid Raya di Ujung Pandang menggunakan **genteng Tembaga Tegola tipe prestige standard,** dari Italia.*

Struktur genteng Tegola :
- *Butiran-butiran keramik berlapis glasur*
- *Lapisan modified bitumen*
- *Lapisan fiber glass*
- *Lapisan modified bitumen*
- *Pasir silikon*

JAKARTA :
- **SANDJAJA BUILDING**
  Jl. Hayam Wuruk No. 1-R, Jakarta 10120, Indonesia
  Telp. : 3805599 (40 lines) Fax. : 3868290, 3809653, 3840207
- **SANDJAJA GLODOK PLAZA LT. III AB**
  Jl. Pinangsia Raya Telp. : 6392677-6491073 Fax. : 6493176
- **SANDJAJA PINANGSIA**
  Jl. Pinangsia Raya 31 Telp. : 6907107-6907594-6266255
- **SANDJAJA FATMAWATI**
  Jl. R. S. Fatmawati 72/10 Telp. : 7246008 Fax. : 7243501
- **SANDJAJA JAKARTA DESIGN CENTER LT. I SR 1-04/05**
  Jl. Gatot Subroto No. 53, Slipi Telp. : 5742380, 5742381 Fax. : 5742380

SURABAYA :
- **SANDJAJA BALIWERTI**
  Jl. Baliwerti No. 115, Surabaya Telp. : 5322221, Fax. : 5312301

Distributor Tunggal:

Lengkap berkualitas untuk bangunan berkelas !

75.000 kVA.

Untuk kawasan niaga terpadu seluas 300 Ha, hingga tahun 2000 akan dipasok 53.000 kVA, dan tahap berikutnya ditingkatkan menjadi 103.000 kVA. Demikian halnya untuk perumahan serta keperluan lainnya. Pasok yang diberikan sampai tahun 2000 sebesar 47.000 kVA, kemudian tahap kedua sampai tahun 2005 ditingkatkan menjadi 157.000 kVA. Tahap ketiga sampai 2010 ditingkatkan menjadi 300.000 kVA, dan tahap ke empat sampai tahun 2015 bertambah menjadi 418.000 kVA.

Dalam kesempatan itu, Presdir PT BSD Budiarsa Sastrawinata meminta PLN agar dalam penyediaan listrik, khususnya untuk Taman Tekno dan kawasan niaga terpadu dijamin keandalannya. Karena di kawasan itu akan beroperasi industri-industri nonpolutan berteknologi tinggi ■ *JOY*

PUBLIC EXPOSE PT SURYA SEMESTA INDONESIA

PT Surya Semesta Internusa (SSI), sebuah kelompok usaha properti dengan aset Rp860,9 miliar (per September 1996), bulan Maret 1997 ini berencana melepas 135 juta lembar saham di Bursa Efek Jakarta, dengan nilai nominal Rp500 per lembarnya.

Guna menyongsong penawaran perdana, PT SSI terlebih dulu melakukan sebuah *mini expose* di Bapepam akhir 1996 lalu, dan dilanjutkan dengan *public expose* tanggal 17 Pebruari 1997. Bertindak sebagai *lead underwriter* adalah PT Usaha Bersama Sekuritas.

Menurut Direktur Keuangan Tjandra Bachtiar, 52% dari hasil penjualan saham ini akan digunakan untuk menambah stok lahan kawasan industri sekitar 640 hektar, 38% digunakan untuk memperkuat struktur permodalan anak-anak perusahaan, 6% untuk perolehan lahan komersial, dan 4% untuk menambah modal kerja.

PT SSI memiliki 4 divisi usaha, yakni industrial estat & perumahan, konstruksi, *building materials*, dan perhotelan. Sementara proyek-proyeknya adalah Kota Industri Suryacipta, Hotel Gran Melia, Hotel Melia Bali, Plaza Glodok, dan Perumahan Tanjung Mas Raya. "Selama tahun 1996 pendapatan usaha perusahaan kami mencapai Rp421,2 miliar, dengan laba sekitar Rp48 miliar," ujar Presdir Marseno Wiryosaputro ■ *KAZ/AY*

Sumardi

PT SURYA SEMESTA INTERNUSA MENGADAKAN PUBLIC EXPOSE TANGGAL 17 FEBRUARI 1997 DI HOTEL GRAN MELIA JAKARTA

PARSEL MODEL PLAZA INDONESIA

Menyambut Idul Fitri 1417 H yang baru lalu, Plaza Indonesia menggelar berbagai acara yang diberi nama Pesona Idul Fitri 1997. Salah satu acaranya adalah penjualan perdana *gift voucher* Plaza Indonesia dengan nilai nominal Rp100.000. Menurut **Sylvia S Ratulangi**, Manajer *Advertising* dan *Promosi* PT Plaza Indonesia Realty, *voucher* tersebut dimaksudkan untuk pengganti parcel lebaran yang dari tahun ke tahun bentuknya terkesan monoton.

Voucher itu dijual untuk umum, dan dapat dipergunakan untuk membeli semua produk yang terdapat pada ratusan toko dan resto di Plaza Indonesia, termasuk Sogo Department Store. "Jadi konsumen yang ingin menghadiahkan sesuatu kepada kerabat dan relasinya, cukup menggantinya dengan voucher ini," ujar Sylvia lagi.

Sejak diperkenalkan pada 9 Januari 1997 lalu, *voucher* itu telah terpesan senilai Rp225 juta ■ *KAZ*

Sumalindo Panel
MDF

Panel Serat Kayu Serbaguna

Kini tersedia Sumalindo Panel yang tahan kelembaban (Moisture Resistant)

MEMBRANE

PAINTING

FILM LAMINATING

MOULDING

VENEERING

Sumalindo Panel (MDF*) adalah produk serbaguna. Penggunaannya sangat mudah, produk akhirnya pun sangat indah. Banyak pabrikan furnitur dan laminating terkemuka telah menggunakan Sumalindo Panel.

Sumalindo Panel mudah diproses lebih lanjut berupa:

- **Moulding:**
Mudah dibentuk sesuai desain. Sangat cocok untuk produk furnitur.
- **Veneering:**
Mudah dilapisi berbagai veneer kayu indah. Sangat menawan sebagai panel dinding, lemari, meja kabinet, partisi kantor dan sebagainya.
- **Painting/Printing:**
Mudah dilapisi **cat** (*Polyurethane, Melamine* dll) untuk menghasilkan produk akhir yang indah. Dekorasi ruangan akan semakin menawan.
- **Membrane:**
Mudah di*routing* dan dilapisi **Membrane Paper** . Pilihan tepat untuk pintu lemari dapur dan lemari-lemari lainnya.
- **Film Laminating:**
Mudah dilapisi **film** pada permukaannya, terutama berguna untuk pengecoran beton.

Pesan dan dapatkan Sumalindo Panel di agen terdekat di kota Anda sekarang juga!

Deliad AA 95 / 072

E-mail: http://www.sumalindo.co.id

PT.SUMALINDO LESTARI JAYA
JL. IR. H. JUANDA III/24 JAKARTA, TEL: (021) 3458264, 3855313, FAX: (021) 3842954. MARKETING OFFICE : GEDUNG PRIMAGRAHA PERSADA LT. 3-5 JL. GEDUNG KESENIAN KAV. 3-7 JAKARTA TEL: (021) 3521661, 3508488, FAX.: (021) 3523157 JAKARTA: PT. BUMINDO INTIGRAHA (021) 310-1189, 310-2951; PT. RATU AGRADI (021) 650-8021, 650-2238; PT. TAKDIR (021) 532-2260, 549-2175.**BANDUNG:** PT. HUGE INTERNATIONAL (022) 780-0511, CV. HOSA SURYA (022) 594-0792/93. **CIREBON:** PD. DADINA (0231) 202-073, 202-037. **PEKALONGAN:** TOKO BESI LEGAL JAYA (0285) 23005, 22228. **SEMARANG:** TOKO BESI BAJA (024) 513-555, PT. CIPTA ADIGUNA SEJAHTERA (024) 555351. **YOGYA:** SINDHU MEGAH MDF (0274) 586-550, 589-405. **SOLO:** PT. ANDIKA SOLO MEGAH (0271) 55300. **SURABAYA:** PT. PANCA PERKASA LAKSANA (031) 566-1073, CV. LAMINDO JAYA (031) 7328115. **UJUNG PANDANG:** PT. GIMEX CO (0411) 314-931. **DENPASAR:** UD. ALAM RIA (0361) 751-192. **PALEMBANG :** PT. CAHAYAMULIA GLASSINDO LESTARI (0711) 712712. **LAMPUNG :** PT. CAHAYA GLASSINDO (0721) 31711, 33126. **BENGKULU :** TOKO CEMERLANG (0736) 21621

*MDF = Medium Density Fibreboard

ALFA BUKA 2 GERAI BARU DI SURABAYA

Kelompok Usaha HM Sampoerna memperluas lagi jaringan bisnis ritelnya. Melalui anak perusahaan PT Alfa Retailindo, dibuka dua gerai (*outlet*) Toko Gudang Rabat Alfa di Surabaya, masing-masing di Jl. A.Yani dan Dukuh Kupang. Toko gudang rabat yang masing-masing menelan investasi Rp 10 miliar itu, diresmikan Gubernur Jatim Basofi Sudirman, bulan Pebruari lalu.

Menurut Hermanto Gunawan, Direktur HM Sampoerna, grup usaha dengan bisnis inti industri rokok ini masuk ke bisnis ritel karena peluangnya memang masih besar. Hermanto menjamin bahwa Alfa bukan pesaing pedagang kecil, tapi malah mitra yang saling menguntungkan. Pedagang kecil, ujarnya, justru bisa membeli barang di Alfa dengan harga grosiran, pelayanan cepat dan jenis barang lebih lengkap.

Gubernur Basofi Sudirman mengakui bahwa konsep toko gudang rabat adalah model ideal kemitraan antara pengusaha ritel besar dan pedagang eceran. "Dengan membeli barang di toko gudang rabat, pedagang eceran sudah langsung untung," kata Gubernur. Sebaliknya, produk pedagang kecil yang tergabung dalam koperasi bisa pula disalurkan di toko gudang rabat.

Toko Gudang Rabat Alfa di Jl A Yani dan Dukuh Kupang Surabaya tersebut merupakan gerai Alfa yang ke 15 dan 16. Sebelumnya Alfa telah mempunyai jaringan antara lain di Jakarta, Tangerang, Malang, Cirebon, Solo, Bandung, Jember, Semarang, Denpasar dan Ujung Pandang. Menurut Presiden Direktur PT Alfa Retailindo Djoko Susanto, tahun ini Alfa akan membuka lagi toko gudang rabat di Depok dan Yogyakarta, serta pusat perkulakan di Bekasi. "Target kami tahun depan sudah punya 27 *outlet*, baik berupa toko gudang rabat maupun pusat perkulakan," tambah Djoko ■ *PTU*

PTU

GUBERNUR JAWA TIMUR BASOFI SUDIRMAN DIDAMPINGI PRESDIR PT ALFA RETAILINDO DJOKO SUSANTO, MENINJAU TOKO GUDANG RABAT ALFA SESUAI PERESMIAN RITEL MILIK GRUP HM SAMPOERNA ITU, DI SURABAYA BULAN LALU.

PT FASSA SUMBANG GN-OTA RP50 JUTA

PT Fajar Surya Perkasa (Fassa), pengembang kawasan perumahan Daan Mogot Baru di Jakarta Barat, akhir Januari lalu memberikan sumbangan Rp 50 juta kepada Lembaga Gerakan Nasional Orang Tua Asuh (GN-OTA), suatu lembaga yang bergerak dalam penghimpunan dana bagi pembiayaan pendidikan anak-anak usia sekolah yang tidak mampu. Penyerahan itu dilakukan oleh Komisaris PT Fassa Anton Suleiman. Sedang dari pihak GN-OTA diwakili oleh Ketua III Uga Wiranto dan Ketua IV Jeannette Sudjunadi.

Menurut Anton Suleiman, sumbangan untuk GN-OTA ini merupakan salah satu program sosial, dari beberapa program kepedulian lainnya. Sementara dari pihak GM-OTA berharap agar langkah yang ditempuh PT Fassa ini segera diikuti oleh pengembang lainnya ■ *AY*

GRUP MASPION BANGUN MAL DI SURABAYA

Mal-mal baru akan terus bermunculan di Surabaya. Setelah Grup Ciputra, Grup Dharmala, dan Grup Pakuwon, bulan Februari lalu giliran Grup Maspion yang mengumumkan akan membangun pusat belanja baru dengan nama Mal Maspion. Hanya saja lokasinya, di Margorejo, Surabaya Selatan. Sementara ketiga pengembang lainnya berebut di Surabaya Barat.

Mal Maspion dirancang oleh Cadiz Design Group (CDG) dari Singapura. Berdiri di atas lahan 3 hektar, dengan luas bangunan 68.000 m2, termasuk area parkir untuk 1.500 kendaraan. Biaya keseluruhannya diperkirakan bakal mencapai 45 juta dolar AS. Mal ini merupakan bagian dari kompleks komersial yang terdiri dari hotel, perkantoran ruko, dan kondominium.

Menurut *Chairman* CDG International, Medardo Cadiz, Mal Maspion bakal menjadi pusat belanja yang unik di antara mal-mal lain di Surabaya. Karena memiliki konsep atrium ganda, dan dilengkapi fasilitas Food Hall, Theme Park, dan Mega Cinemas dengan 6 studio ■ *NIA*

BSD Kota Mandiri, membuka wawasan untuk kehidupan berkualitas

Buku bagai pelita dalam kehidupan. Membuka wawasan untuk sebuah gagasan merupakan kunci keberhasilan dari segenggam angan. Melahirkan sebuah maha karya nan gemilang. Begitu pula halnya dengan ***Kota Mandiri BSD*** *, kota masa depan yang lengkap dengan berbagai sarana kebutuhan untuk sebuah kehidupan 'berkualitas'. Menjadikan segalanya lebih mudah bagi Anda untuk menikmati kenyamanan yang didambakan. Ini semua adalah buah cipta dari pengembangan lima unsur pembangunan* ***Wisma, Karya, Suka, Marga*** *dan* ***Penyempurna,*** *yang tersimpan pada lembaran buku besar kami. Menjadikan* ***Kota Mandiri BSD*** *sebagai Pusat Kawasan terpadu yang menjawab segala harapan Anda agar dapat menikmati kehidupan lebih baik hari ini dan esok hari.*

WISMA, BSD menerapkan konsep 1:3:6, dimana setiap membangun sebuah rumah besar, **BSD** juga melengkapi dengan membangun 3 (tiga) rumah menengah serta 6 (enam) rumah kecil hingga RSS.
KARYA, BSD membuat sarana untuk berbagai kalangan. Dari Taman Jajan, Pasar Tradisional, Rumah Toko sampai dengan Hypermall, Pusat Niaga Terpadu, Taman Perkantoran dan Kawasan Industri Bebas Polusi Taman Tekno **BSD**.
SUKA, BSD melengkapi fasilitas untuk berbagai lapisan, dari fasilitas: Olah Raga (Lapangan Badminton, Volley), Rekreasi, Pendidikan, Keagamaan, Perpustakaan Umum hingga Parabola. Lapangan Golf 18 holes karya Jack Nicklaus.
MARGA, BSD membangun prasarana dan sarana pendukung yang terpadu dengan lingkungannya. Fasilitas ini diperuntukan bagi seluruh lapisan masyarakat. Dari Jalan ukuran kecil hingga jalan luas dan lebar yang lengkap dengan Saluran Air, Jaringan Limbah Rumah Tangga, Jaringan Listrik, Telekomunikasi serta Internet.
PENYEMPURNA, Sebagai Penyempurna, **BSD** telah membangun Jaringan Air Bersih, Taman Estetis, Taman Aktif, Hutan Kota, Pengolahan Kompos dan Pembibitan Taman hingga Transportasi Terpadu serta gaya hidup dari penduduknya.

KANTOR PUSAT PEMASARAN:Jl. Raya Serpong Sektor IV Tangerang 15310 Telp.(62-21)537.0001 Fax.(62-21)537.0002

prime ad / bsd ca / 0297

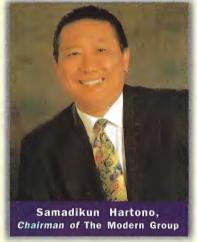
Apartemen Golf Modern

Hidup Mewah dengan Harga yang Murah

Bagi eksekutif muda, tinggal di Apartemen Golf Modern merupakan pilihan yang sangat tepat. Selain lokasinya strategis — dekat dengan Bandara Soekarno-Hatta dan mudah dijangkau dari segala penjuru kota Jakarta— juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas. Mulai dari pusat perbelanjaan hingga lapangan golf.

Terus berinovasi. Barangkali itulah komitmen Modern Group dalam mengembangkan perumahan yang dibangunnya. Setelah sukses mewujudkan impian masyarakat melalui kemudahan dan kenyamanan di perumahan Kotamodern Tangerang, kini melalui anak perusahannya PT Modernland Realty Ltd., tengah mengembangkan komplek apartemen di kawasan tersebut.

Ide untuk mendirikan apartemen di tengah-tengah permukiman Kotamodern, tak lain didasari bahwa dalam era globalisasi saat ini faktor jarak bukan jadi masalah lagi. Selain itu, seiring dengan perkembangan zaman telah membuat gaya hidup menjadi berubah. Terutama dialami oleh mereka yang tinggal di kota besar seperti Jakarta. Saat ini kebutuhan tinggal di apartemen sudah merebak dan menjadi trend. Namun demikian satu hal yang tidak dapat dipungkiri hingga saat ini adalah baru segelintir orang yang dapat menikmatinya, karena harga apartemen masih terasa sulit dijangkau.

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, PT Modernland Realty Ltd., membangunlah apartemen dengan nama Apartemen Golf Modern. Menurut Samadikun Hartono, *Chairman of* The Modern Group, Apartemen Golf Modern memang diperuntukkan bagi eksekutif muda atau pasangan muda yang ingin memulai hidup baru dengan lebih berkualitas dalam lingkungan yang nyaman dan ideal.

Samadikun Hartono, ***Chairman of* The Modern Group**

Betapa tidak. Apartemen Golf Modern yang terletak di tengah-tengah lingkungan hunian yang nyaman dengan fasilitas lengkap memang menjanjikan ketentraman tersendiri bagi penghuninya. Apalagi didukung harganya yang terjangkau. "Sejak awal konsep kami membangun Apartemen Golf Modern adalah memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi penghuni. Sehingga apartemen ini tidak sekedar menguntungkan buat investasi, tapi juga nyaman bagi hunian," ujar Agus Widyanto, *Marketing Director* PT Modernland Realty Ltd.

Apartemen Golf Modern

Apartemen Golf Modern dibangun di atas lahan seluas 2,9 hektar dan terdiri dari lima *tower*. Setiap *tower* terdiri 12 lantai dengan 312 unit. Pembangunannya dilakukan beberapa tahap. Pada tahap pertama dibangun dua *tower*, yaitu *tower* A dan B. Sedangkan *tower* C, D dan E untuk pengembangan selanjutnya.

Dua *tower* pertama telah terjual 100% pada peluncuran perdana, dan serah terimanya akan dilaksanakan pada November

1998. Menyusul sukses penjualan perdana, *tower* C yang dilaunching pada tanggal 12 Januari 1997 pun kini telah terjual lebih dari 95%. Untuk itu pihak pengembang telah menyiapkan paket *tower* D dan E yang tidak lama lagi segera diluncurkan.

Sekolah Harapan Bangsa

Pertanyannya kenapa Apartemen Golf Modern begitu diminati masyarakat. Bisa jadi karena lokasinya sangat strategis, berada di tengah-tengah kompleks perumahan Kotamodern, hanya berjarak tempuh kurang dari 45 menit dari jembatan Semanggi melalui jalan tol Jakarta-Merak. Selain itu juga bisa ditempuh dari dua akses jalan lainnya. Akses dari utara dapat ditempuh melalui jalan Daan Mogot dan hanya 15 menit dari Bandara Soekarno-Hatta. Sedangkan akses dari Selatan dapat ditempuh melalui Kebayoran Lama dan jalan Raya Cileduk. Bahkan bila jalan Arteri Bandara Soekarno-Hatta yang melintas kawasan ini terwujud, jelas akan membuat lokasi Apartemen Golf Kotamodern lebih strategis, karena mudah dijangkau dari berbagai penjuru kota Jakarta.

Rumah Sakit Honoris

Tetapi agaknya tidak hanya lokasinya yang strategis. Berbagai fasilitas yang kini telah tersedia di kompleks kawasan perumahan Kotamodern merupakan daya tarik tersendiri. Berbagai fasilitas itu antara lain pusat perbelanjaan yang dilengkapi dengan Bank, Laundry Shop, Minimarket, ATM Center dan lain-lainnya, yang terletak di lantai pertama setiap *tower*. Sehingga bagi penghuni yang hendak berbelanja tinggal pencet tombol *lift* sudah sampai ke tujuan. Belum lagi fasilitas tempat parkir yang memadai, sarana kesehatan, peribadatan, pendidikan, olahraga, rekreasi dan lain-lainnya.

Night Golf pertama dan satu-satunya di Indonesia

Mengenai tempat rekreasi ini, pihak pengembang memang sengaja membangun seideal mungkin. Sehingga bisa menyeimbangkan gaya hidup penghuninya antara kerja dan istirahat. Bagi penghuni Apartemen Golf Modern dapat menikmati keindahan alam lewat hijaunya padang golf dan taman-taman yang indah di sekeliling apartemen. "Apartemen Golf Modern kini satu-satunya apartemen di Jabotabek dengan pemandangan lapangan golf yang dipadu dengan danau," ungkap Hardiyono, *Promotion Manager* PT Modernland Realty Ltd.

Menyinggung sistem keamanan di Apartemen Golf Modern, diberlakukan sistem keamanan 24 jam, sehingga membuat penghuni apartemen tidak perlu khawatir bila meninggalkan apartemennya karena keamanannya dijamin oleh pengembang.

Untuk mendapatkan hunian di Apartemen Golf Modern pun sangat mudah dan murah. Calon *customer* hanya perlu membayar uang muka yang dapat dicicil selama 20 bulan. Belum lagi diskon 5 % bila membeli saat *launching*.Cicilan bulanan uang muka sebesar Rp 500 ribu. Sementara sistem kepemilikannya adalah *strata title* yang akan memberikan jaminan kekuatan hukum bagi pemilik. Sertifikat diterima kurang lebih setahun setelah penyerahan.

Dengan harga lebih terjangkau dan berada di lingkungan eksklusif, serta letaknya yang strategis itulah sehingga tak heran membuat keberadaan Apartemen Golf Modern diperhitungkan masyarakat.

Bila Anda berminat, datang langsung ke stand Kotamodern di Pameran Raya Properti '97 pada tanggal 1-9 Maret 1997 di Jakarta Convention Center (JCC), atau menghubungi :

Kantor Pemasaran Kotamodern,
Club House Padang Golf Modern
Jl. Modern Golf Raya, Tangerang 15117.
Telp : 5528888, 5528508
Fax. : 5528507, 5529783

KIAT PENDANAAN SAAT UANG KETAT

Bank Indonesia memberlakukan beberapa instrumen yang akan memperketat penyaluran kredit tahun ini, termasuk kredit properti. Suku bunga juga diperkirakan belum segera akan turun. Dalam situasi seperti itu, perburuan dana ke luar negeri tampaknya akan semakin menjadi tren. Apa saja kiat pendanaan yang dapat dikembangkan untuk mendukung pembiayaan properti? Apa pula alternatif bagi pengembang kecil?

Kucuran kredit perbankan dalam negeri tahun ini tampaknya tak akan sederas tahun-tahun lalu. Itu disebabkan, Bank Indonesia (BI) mulai April nanti akan menaikkan ketentuan giro wajib mininum (GWM) atau *reserve requirement* dari 3% menjadi 5%. Kebijakan ini boleh juga disebut sebagai pengetatan uang beredar, karena mengurangi kemampuan perbankan untuk melakukan ekspansi kredit. Instrumen anti inflasi ini memang bersifat umum. Meskipun begitu, menurut Direktur BI Paul Soetopo, kebijakan ini tentu juga akan berpengaruh kepada penyaluran kredit ke sektor properti.

Apalagi, sejak beberapa waktu terakhir, BI telah memberikan sorotan khusus terhadap laju pertumbuhan properti yang tahun lalu mencapai 37,4%. Jauh di atas pertumbuhan kredit perbankan secara keseluruhan yang berkisar 23%. Dalam berbagai kesempatan, Gubernur BI Soedradjad Djiwandono secara eksplisit mengimbau kalangan perbankan agar lebih berhati-hati dan membatasi penyaluran kredit ke sektor properti. Menurut Soedradjad, properti adalah sektor yang sangat rentan terhadap gejolak ekonomi makro. "Karena itu ekspansi kredit properti diharapkan tidak melebihi laju pertumbuhan total kredit perbankan," ujarnya.

BI memang tidak akan mengambil langkah drastis untuk mengendalikan laju kredit properti. Seperti yang sering dikemukakan Soedradjad dalam berbagai forum, pendekatan yang akan dilakukan BI adalah *moral suasion*. Salah satunya, melalui penetapan rencana ekspansi kredit yang realistis bagi bank bersangkutan dan aman bagi perekonomian nasional. Walau tidak memaksa, bank-bank dalam negeri jelas tidak bisa mengabaikan "imbauan" ini, karena BI akan memonitor realisasinya.

Selain menghadapi masalah pembatasan kredit, para pelaku bisnis properti juga akan menghadapi persoalan suku bunga bank yang masih tinggi. Berbagai kalangan memproyeksikan, tingkat suku bunga bank tampaknya belum segera akan turun. Bank-bank menurut akan berusaha mengkompensasi *idle money* dalam bentuk GWM itu dengan menaikkan suku bunga kredit agar pendapatannya tidak turun. Secara teoritis, ini akan dilakukan bank-bank kecil yang memiliki keterbatasan sumber dana dan tingkat efisiensi pengelolaan yang rendah. Bank yang mampu menurunkan tingkat suku bunga dalam situasi ini, menurut Prayogo, hanya bank yang memiliki sumber dana beragam dan bisa meningkatkan efisiensinya.

Dengan gambaran perbankan seperti ini, bagaimana prospek perkembangan bisnis properti tahun ini? Sejumlah pengembang dan bankir tetap optimis terhadap perkembangan bisnis properti. Itu antara lain tercermin dari proyeksi sejumlah bank yang tahun ini akan menaikkan alokasi KPR (kredit pemilikan rakyat). BTN misalnya, tahun ini memproyeksikan penyaluran KPR Rp2,7 triliun, atau naik sekitar 30% dibandingkan alokasi tahun lalu. Demikian juga dengan Bank Papan, akan menaikkan alokasi KPR-nya dari Rp100 miliar tahun lalu menjadi Rp 250 miliar tahun ini.

Persoalannya, KPR adalah kredit bagi konsumen. Padahal pembatasan pangsa kredit, baik disebabkan oleh naiknya GWM maupun karena makin ketatnya pengawasan BI terhadap *legal lending limit*, tentu akan menyebabkan seretnya kredit bagi pembangunan properti.

Untuk mengatasi hal ini, pola sindikasi, yang belakangan ini menjadi tren dalam pembiayaan proyek-proyek properti berskala besar, tampaknya akan terus berlanjut. Beberapa proyek properti yang tahun lalu memperoleh kredit sindikasi dari bank-bank dalam negeri, antara lain Kota Legenda sebesar Rp265 miliar, dan Wisma Dharmala di Surabaya sebesar Rp40 miliar.

Yoga

Tren pembiayaan sindikasi ini, dinilai Paul Soetopo dan Prayogo Mirhad, merupakan hal yang positif. Baik bagi banknya, baik juga bagi pengembangnya. Dengan sindikasi, menurut Prayogo, bank bisa membagi risiko kreditnya, dan karena studi kelayakannya dibuat bersama-sama bisa menjadikan kelayakan kreditnya lebih akurat. Pengembang juga akan lebih berhati-hati dalam membuat kelayakan proyek, karena proposalnya akan dianalisis oleh banyak bank.

Bagi para pengembang yang *bonafide*, pembatasan kredit di dalam negeri boleh jadi tidak terlalu merisaukan mereka. Mereka bisa mengembangkan akses ke sumber dana di luar negeri. Polanya bisa dengan mengun-

dang investor asing menjadi mitra, seperti yang dilakukan Grup Ciputra dan Grup Lippo dalam beberapa proyeknya. Bisa juga dengan menjual surat berharga atau meminta kredit ke bank asing.

Masuknya dana-dana dari luar negeri (LN) untuk membiayai proyek properti ini tentu merupakan hal yang logis, walaupun menimbulkan konsekuensi membengkaknya utang swasta ke luar negeri. Seperti dikemukakan Paul Soetopo, ini merupakan konsekuensi dari proses globalisasi yang menjadikan aliran dana keluar dan ke dalam negeri begitu *fluent*. Menurut Paul, upaya untuk bisa mendapatkan dana dari LN tersebut sangat tergantung dari *performance* perekonomian nasional dan kinerja perusahaan itu sendiri. Kedua hal itu, antara lain ditentukan dari bobot *rating* yang dibuat lembaga-lembaga *rating*. "Jadi perekonomian nasional harus tumbuh stabil, dan perusahaan yang ingin mendapatkan dana juga harus punya kinerja bagus," ujarnya.

Dengan persyaratan seperti ini, jelas tidak semua pengembang dengan mudah bisa mendapatkan pinjaman dari sumber-sumber dana LN. Hanya pengembang *bonafide* lah yang dapat menikmati dana-dana LN tersebut. Para pengembang besar juga masih punya alternatif sumber dana yang lain. Bisa ke pasar modal, yang tahun ini mulai mengalami *recovery*. Bisa juga dari unit usaha lain dalam grupnya. Seperti dicontohkan Prayogo Mirhad mengenai perusahaan properti yang juga punya asuransi. Dana dari asuransi bisa dimasukkan ke properti, atau dari satu kantong ke kantong lainnya tapi masih dalam satu baju. "Itu menangnya konglomerat," ujarnya.

Pengembang *bonafide* punya banyak alternatif sumber dana. Bisa ke pasar modal yang tahun ini mengalami *recovery*, bisa juga cari dana ke luar negeri. Pengembang kecil, sebaiknya *merger* atau bermitra dengan pengembang yang lebih kuat.

Bagaimana dengan pengembang kecil? Ketergantungan mereka kepada dana perbankan memang tinggi. Apalagi pengembang yang hanya bermodal izin prinsip dan izin lokasi, menurut Prayogo, pasti kerepotan dengan pembatasan kredit dan masih tingginya suku bunga bank ini. Karena itu ia menyarankan, pengembang kecil bisa realistis dalam mengembangkan proyeknya. "Sebaiknya mereka juga melakukan *merger* atau kemitraan dengan pengembang yang kuat."

Dengan keterbatasan alternatif pembiayaan yang dihadapi pengembang kecil itu, yang sebagian besar bergerak dalam pembangunan RS dan RSS, cukup dimengerti bila Menpera Ir. Akbar Tandjung memberi perhatian khusus pada mereka. Dalam berbagai kesempatan, Menpera selalu menekankan kepada pengembang besar untuk menggandeng pengembang kecil melalui kemitraan. Menpera juga terus mengimbau otoritas moneter untuk menambah alokasi KLBI dan dana pemerintah, untuk mensubsidi kredit konstruksi dan KPR bagi RS/RSS.

REI tampaknya juga memberikan apresiasi yang baik pada anggotanya yang tergolong pengembang kecil. Tahun ini, DPP REI bekerjasama dengan Grup Bakrie mendirikan perusahaan *multifinance*, khusus untuk mendukung pembangunan perumahan. "Prioritasnya untuk membantu segmen rumah menengah ke bawah," ujar Nanda Widya, Ketua Kompartemen Pembiayaan DPP REI. ***BB***

PAUL SOETOPO :

EKSPANSI HARUS SESUAI KEMAMPUAN

Banyak kalangan berpendapat, kebijakan Bank Indonesia (BI) menaikkan giro wajib minimum bank dari 3% menjadi 5%, antara lain ditujukan untuk meredam laju pertumbuhan kredit properti yang terus melonjak pesat dalam tiga tahun terakhir. Benarkah demikian? Bagaimana pula pandangan BI mengenai kemungkinan penurunan suku bunga, tren pembiayaan proyek properti dengan dana LN, serta ide pembentukan KPR bagi orang asing? Berikut petikan wawancara Bambang Budiono dengan direktur BI, Paul Soetopo Tjokronegoro.

Sumardi

Bagaimana penilaian BI terhadap penyaluran kredit properti pada tahun lalu?

Dari total kredit perbankan per Desember 96 sebesar Rp313 triliun, pangsa kredit properti sekitar Rp59 triliun. Dilihat dari sisi itu, kredit properti masih proporsional karena pangsanya berkisar 18%. Tapi dari pertumbuhannya, laju kredit properti mencapai 37,4%. Jauh di atas pertumbuhan kredit bank secara keseluruhan yang hanya 23%.

Pertumbuhan itu bisa dipahami, karena perekonomian nasional tumbuh relatif tinggi dalam beberapa tahun terakhir. Tahun lalu bahkan mencapai 8,1%. Wajar jika kebutuhan rumah meningkat, juga kebutuhan terhadap ruang kegiatan usaha seperti perkantoran dan pusat belanja. Cuma yang perlu diwaspadai adalah apakah pertumbuhan yang pesat itu memang seimbang dengan *demand*-nya yang riil. Harus dipertimbangkan pula pengaruhnya terhadap pemanasan ekonomi, karena *expenditure* yang tinggi biasanya diikuti inflasi.

Kontribusi properti terhadap laju inflasi tahun lalu?

Sektor properti memang menjadi salah satu indikator dalam penghitungan inflasi. Laju inflasi kita tahun lalu 6,47%. *Share* properti sekitar 0,6%. Jadi, kontribusi properti terhadap inflasi berkisar 10%.

Berarti, pengaruh properti terhadap inflasi relatif kecil. Kredit ke sektor ini juga cukup aman karena agunannya jelas?

Kalau kolateralnya tidak *overprice*, risikonya memang kecil. Apalagi harga tanah diyakini sulit untuk turun. Tapi kepercayaan yang tinggi ini bisa menimbulkan apa yang dalam bahasa ekonomi disebut *bubble economic*: menggelembung dan sewaktu-waktu bisa pecah. Ini terjadi di Jepang belum lama ini. Jumlahnya tidak kecil, dan yang kesulitan bukan cuma properti atau banknya, tapi ekonomi Jepang secara keseluruhan. Kita perlu belajar dari pengalaman ini. Karena itu bank perlu hati-hati dalam menganalisa, jangan sampai agunan tanah yang harganya Rp500.000 per meter persegi lalu dibuat Rp1 juta sehingga tidak menggambarkan lagi kondisi sesungguhnya. Juga perlu dibuat rencana yang mantap, berapa sih persentase pertumbuhan properti yang baik.

Persentase idealnya berapa?

Silahkan masing-masing bank membuat rencana. BI tidak lagi menggunakan kebijakan *ceiling*, tidak menetapkan plafon ekspansi kredit. BI hanya mengingatkan, ekspansi itu harus disesuaikan dengan kemampuan. Kalau bank A mampu melakukan ekspansi 30%, silahkan. Tapi kalau mampunya hanya 15%, ya jangan memaksa untuk ekspansi 30%. Kalau kreditnya lebih tinggi dari kemampuannya, bank itu akan mencari dana dengan memberikan bunga tinggi. Ini bisa bermasalah.

Juga kalau ekonomi nasional hanya bisa tumbuh baik dengan ekspansi kredit 20%, bank-bank diharapkan bisa menyesuaikan diri. Jangan lalu bersikap masa bodoh, pokoknya mau ekspansi 100%. BI mengharapkan, moral dan *attitude* bank-bank nasional

itu bukan berorientasi pada kesehatan banknya saja, tapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi nasional yang sehat. Ini yang diinginkan melalui pendekatan persuasi moral (*moralsuasion*).

Persuasi moral ini kan sudah diterapkan sejak tahun 1995. Tapi pangsa kredit properti, toh terus melonjak?

Itu justru menunjukkan bahwa pendekatan yang dilakukan BI adalah persuasi moral, bukan *ceiling target*. Kalau *ceiling*, siapa yang realisasi kreditnya melebihi plafon yang ditetapkan BI, akan kena penalti.

Meskipun begitu, dibandingkan dengan pertumbuhan kredit properti tahun 94 yang mencapai 50% lebih, pertumbuhan kredit properti tahun 96 kan lebih kecil karena di bawah 40%.

Ekspansi itu harus disesuaikan dengan kemampuan. Kalau kreditnya lebih tinggi dari kemampuannya, bank akan mencari dana dengan memberikan bunga lebih tinggi. Ini bisa menimbulkan masalah.

Berarti setiap bank akan diminta membuat proposal?

Bukan proposal, tapi rencana kerja. Kalau proposal, berarti persetujuannya tergantung BI. Ini terserah kemampuan bank, susun rencana, dan itu yang dijadikan acuan. Kalau realisasi kreditnya melonjak tinggi, pengelolanya akan ditanya, dilihat oleh tim pengawas apakah bank ini mengikuti aturan main secara benar atau tidak. Kalau dilakukan dengan benar, tidak ada masalah. *Monitoring* itu dilakukan seminggu sekali, pada rapat *steering committee* setiap hari Jumat yang dipimpin Gubernur BI.

Beberapa bank yang menyalurkan kredit properti cukup tinggi, belum lama ini dipanggil BI. Apakah mereka ditegur?

Itu hal yang rutin, dalam konteks pembinaan dan pengawasan yang dilakukan BI. Dan agar diketahui, bank yang dipanggil itu tidak selalu untuk disalahkan atau ditegur. Kadang-kadang BI cuma menanyakan apa masalah yang terjadi, sehingga BI mengerti apa yang terjadi di bank tersebut.

Kebijakan BI untuk menaikkan Giro Wajib Minimum dari 3% menjadi 5% mulai April ini, apakah ditujukan untuk meredam laju pertumbuhan kredit properti?

Secara khusus tidak ditujukan ke properti, karena ini bersifat umum. Tapi kebijakan ini memang akan mengurangi kemampuan bank untuk memberikan kredit kepada nasabah, karena 5% dananya harus ditanamkan di BI. Instrumen SBI dan SBPU, serta fasilitas diskonto juga berlaku umum.

Apakah bunga bank dimungkinkan untuk segera turun?

Masalahnya tidak sederhana. Inflasi yang tahun lalu bisa sedikit ditekan, juga perlu dijaga agar tidak naik kembali. Yang diharapkan adalah inflasi tetap rendah sehingga suku bunga bank bisa turun, dan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi seperti yang ditargetkan. Ini memang tidak mudah, karena semacam berjalan di titian yang sempit. Meleset sedikit, bisa terjatuh ke kanan atau ke kiri.

Kalau bunga tinggi, pertumbuhan bisa tersendat?

Secara teoritis, suku bunga yang tinggi memang dapat mengganggu pertumbuhan ekonomi. Tapi tahun lalu, dengan suku bunga pinjaman sekitar 20%, pertumbuhan ekonomi nasional justru lebih baik dan tingkat inflasi lebih kecil dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Itu fakta yang tidak bisa dibantah.

Makin banyak pengembang besar menerbitkan surat berharga dan mencari dana ke luar negeri. BI mendorong tren ini ?

Tren ini cukup positif, sehingga sektor riil tidak terlalu tergantung pada dana bank. Surat berharga itukan bisa dijual ke lembaga *multifinance* atau *investor* lain. Tren ini juga menunjukkan bahwa alternatif pembiayaan di luar bank cukup beragam. Bagi *lender*, tren pengeluaran surat berharga ini juga membantu likuiditasnya, karena bila sewaktu-waktu perlu dana bisa menjual surat berharga itu. Bisa dijual ke dalam negeri, bisa ke luar negeri karena aliran dana kan sekarang begitu *fluent* akibat globalisasi pasar.

Tapi semua itu akan tergantung dari *performance* perekonomian nasional serta kinerja perusahaan yang bersangkutan. Kalau *rating*-nya bagus, nilainya makin tinggi dan jangka waktu pinjamannya bisa panjang sehingga *match* dengan pembiayaan properti yang bersifat jangka panjang. Cuma kalau dijual ke luar negeri, memang akan menambah beban utang luar negeri swasta. Karena itu, penggunaannya harus hati-hati agar nanti bisa mengembalikannya.

Pandangan BI tentang ide pembentukan KPR bagi orang asing?

Sesuai ketentuan, bank dilarang memberikan kredit untuk orang asing yang tergolong non-residen. Tapi untuk orang asing yang tergolong residen itu boleh. Definisi non-residen adalah apabila *center of interest* atau pusat kegiatannya di luar Indonesia. Kalau dia betul-betul bekerja di sini, meskipun masih mondar-mandir, itu termasuk kategori residen. Jadi bisa diberi kredit. Tapi masalahnya, orang asing itu kan punya kesempatan untuk memperoleh kredit dari luar yang bunganya relatif rendah. Jadi untuk apa dia mencari KPR di Indonesia yang, karena ada *margin risk* dan segala macam, membuat suku bunganya lebih tinggi ■

■ DANA LUAR NEGERI

PERBURUAN BARU PENGEMBANG BESAR

Para pengembang besar berburu pinjaman ke luar negeri. Siapa saja mereka?

Dalam empat tahun terakhir, para pengembang properti seolah kebanjiran kredit. Bank jorjoran menyalurkan dananya ke sektor ini. Bisa diibaratkan, saat itu bukan pengembang yang mencari dana, tapi banklah yang berebut untuk membiayai proyek properti dengan mengucurkan kredit konstruksi dan KPR.

Bila bank A memberikan jumlah tertentu, bank B menyodok dengan menawarkan kredit yang jumlahnya lebih gede lagi. Tak heran jika penyaluran kredit properti dari bank-bank dalam negeri melonjak pesat, dari Rp12,5 triliun pada Januari 1992 menjadi Rp59 triliun pada Desember 1996. Wajar jika sektor properti tumbuh subur bak jamur di musim hujan. Perumahan, apartemen, perkantoran, shoping center, resor, dan kawasan industri muncul di mana-mana. Tren ini mudah dipahami. Soalnya, seperti yang pernah diutarakan Presdir PT Putra Alvita Pratama (PAP) Mohamad S. Hidayat, sektor properti adalah bisnis yang *capital intensive*. Ketika banyak dana, properti berkembang. Sebaliknya saat uang seret, sektor ini cenderung melesu.

Masa jor-joran kredit properti dari bank-bank dalam negeri, untuk sementara tampaknya akan berakhir. Pertama, karena mulai bulan April ini, BI akan mulai memberlakukan kenaikan giro wajib minimum dari 3% menjadi 5%. Kebijakan ini, menurut direktur BI Paul Sutopo, memang tidak secara langsung ditujukan untuk membatasi kredit properti. Tapi, menurut Prayogo Mirhad, jelas akan berdampak pula kepada penyaluran kredit ke sektor properti. Kedua, karena BI tampaknya akan terus mengupayakan agar tingkat inflasi bisa ditekan sesuai target dalam Repelita VI ini sebesar 5%. Secara teoritis suku bunga bank dalam negeri —yang saat ini sudah cukup tinggi— belum akan segera turun secara signifikan.

Padahal di kawasan Jabotabek saja kita menyaksikan ratusan proyek properti digelar dan membutuhkan dukungan dana bank sangat besar dan terus-menerus. Bila tidak, bisa jadi proyek-proyek tersebut akan tersendat atau macet di tengah jalan. Beruntung pengembang yang punya akses ke sumber pendanaan luar negeri. Mereka bisa ramai-ramai mencari dana ke sana untuk membiayai proyeknya. Apalagi pinjaman dari bank-bank luar negeri suku bunganya lebih murah ketimbang suku bunga di dalam negeri.

Seperti yang dilakukan PT Danayasa Arthatama (DA) belum lama ini. Untuk mengembangkan Kawasan Niaga dan Hunian Terpadu Sudirman (Sudirman Central Business District), pada akhir Januari lalu DA berhasil mendapat dana cukup besar dari Korea Selatan. Lewat anak perusahaannya, PT Arthayasa Grahatama (AG), DA mendapat fasilitas pinjaman dari Korea First Bank (KFB) sebesar 232.700.000 dolar AS.

DA saat ini juga sedang menggandeng mitranya dari negeri tersebut, Saang Yong Corporation (SYC) dan Saang Yong

SUDIRMAN CBD : DIDUKUNG KOREA FIRST BANK

Engineering Construction, untuk membangun Conrad International Center (CIC) di Sudirman CBD yang menelan investasi 650 juta dolar AS. Menurut Presdir AG, Santoso Gunara, CIC nantinya terdiri dari sebuah hotel berbintang lima (675 kamar), *service apartment* (138 unit), pusat perbelanjaan (31.000 m2), dan dua perkantoran *strata title* (36 lantai seluas 120.000 m2).

Pengembang lain yang cukup sigap berburu dana ke luar negeri adalah Mohamad S. Hidayat. Baru-baru ini dia mendapatkan pinjaman lunak sebesar Rp3,1 miliar dari Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), sebuah lembaga keuangan internasional dari Jepang. Menurut Hidayat yang menjabat Presdir PT Putra Alvita Pratama (PAP), pengembang Kota Legenda, dana tersebut dipakai untuk membiayai pembuatan instalasi pengolahan air limbah (IPAL). Menyimak nilainya, pinjaman yang diperoleh dari OECF ini memang tidak seberapa besar. Bank-bank dalam negeri pun dipastikan dapat memberikan dana sejumlah itu. Tapi kondisi ini memberi gambaran, bahwa berapapun jumlahnya sumber dana dari luar negeri semakin penting untuk mendukung bisnis properti di Indonesia.

Dana yang diperoleh dari OECF ini menyusul pinjaman sindikasi yang dipimpin American Express Bank (AMEX), Singapore, yang diterima Hidayat sebelumnya. Berbeda dengan dana dari OECF, pinjaman dari AMEX dan sejumlah bank dalam negeri senilai 100 juta dolar AS itu diperoleh Hidayat lewat bendera PT Grahaniaga Tatautama. Oleh Hidayat dana ini akan dipakai untuk membangun perkantoran *strata title* Graha Niaga 2 yang punya ketinggian 39 lantai. Gedung ini lokasinya di Jl. Jenderal Sudirman, tak jauh dari proyek Conrad International Center di Sudirman CBD yang pembiayaannya didukung oleh Korea First Bank.

Masuknya dana-dana dari luar negeri (LN) untuk membiayai proyek properti ini dinilai sebagai hal yang logis. Menurut Paul Soetopo, tren ini memang merupakan konsekuensi dari proses globalisasi yang menjadikan aliran dana keluar dan ke dalam negeri begitu *fluent*. Tapi, menurutnya, upaya untuk bisa mendapatkan dana dari LN tersebut sangat tergantung dari *performance* perekonomian nasional dan kinerja perusahaan itu sendiri. Kedua hal itu, antara lain ditentukan dari bobot *rating* yang dibuat lembaga-lembaga *rating*. "Jadi perekonomian nasional harus tumbuh stabil, dan perusahaan yang ingin mendapatkan dana juga harus punya *rating* bagus," ujarnya.

Sumardi

***MOHAMAD S. HIDAYAT** : MENDAPAT DANA DARI AMEX*

Tren ini merupakan konsekuensi dari proses globalisasi yang menjadikan aliran dana keluar dan ke dalam negeri begitu *fluent*.

Karena itu perusahaan-perusahaan swasta di Indonesia sekarang ini tidak hanya melakukan *rating* di dalam negeri, tetapi juga melibatkan lembaga rating internasional, seperti Moodys. Dengan persyaratan seperti ini dapat dipastikan tidak semua pengembang dengan mudah bisa mendapatkan pinjaman dari sumber-sumber dana LN. Hanya pengembang bonafide alias pengembang-pengembang besar saja yang dapat menikmati sana-dana LN tersebut.

Telusuri saja pernahkah pengembang kecil berhasil meraih pinjaman dari sumber dana LN. Pada kuartal terakhir 1996 kita juga mencatat yang meraih pinjaman dari bank di LN adalah PT Megacity Development Corporation (MDC). Perusahaan ini merupakan sayap perusahaan Grup Napan milik Henry Pribadi yang tengah mengembangkan Dukuh Golf Jakarta sebanyak 23 menara. Dia mendapatkan pinjaman sebesar 60,75 juta dolar AS dari Faysal Islamic Bank of Bahrain (FIBB). MDC sebetulnya mendapat pinjaman 121,5 juta dolar AS, tetapi yang 60,75 juta dolar AS ditanggung oleh sindikasi bank-bank dalam negeri yang dipimpin Bank BNI 46. Oleh MDC dana ini akan dipakai untuk membangun sebagian menara Dukuh Golf Jakarta.

Langkah para pengembang untuk mencari sumber dana ke LN ini boleh dibilang alternatif cukup bagus. Selain tidak terlalu membebani perbankan nasional, setidaknya pembangunan proyek-proyek properti yang memerlukan dana cukup besar dapat terus berlangsung. Namun, Paul Sutopo mengingatkan, tren ini juga bakal membuat utang LN perusahaan-perusahaan swasta bakal makin besar ■ ***HP***

■ SINDIKASI

ALTERNATIF MEMPERKECIL RISIKO

Makin banyak saja proyek properti yang dibiayai dengan kredit sindikasi. Hanya dinikmati pengembang besar?

Budaya gotong royong juga berlaku di dunia perbankan. Antara lain, ditunjukkan oleh pemberian kredit sindikasi--bentuk kredit oleh lebih dari 2 bank untuk membiayai suatu proyek. "Sindikasi adalah istilah di mana suatu bank mengundang bank-bank lain untuk ikut membiayai proyek yang besar," ujar Prayogo Mirhad, Direktur Utama Bank Dagang dan Industri.

Di luar Indonesia, sebenarnya kredit sindikasi sudah cukup populer sejak 20 tahun lalu. Namun di Indonesia memang relatif baru. "Dulu bank-bank maunya berjalan sendiri, karena bisa mempertinggi portofolio mereka," ujar Maxi Gunawan, Chairman PT Mandara Jasindo Sena. Ketika otoritas moneter memperketat pengawasan terhadap kesehatan bank, juga merebaknya isu kredit bermasalah, bank-bank memilih bentuk lain untuk menambah portofolionya. Belum lagi adanya Batas Maksimum Pemberian Kredit yang besarnya 20% untuk 1 proyek dalam 1 grup.

Belakangan, kredit sindikasi memang menjadi alternatif populer dalam pembiayaan sektor properti. Menurut Hendro S. Gondokusumo, Presdir PT Dharmala Intiland, cara ini membuat risiko kredit akan ditanggung oleh semua anggota sindikasi. Hal ini juga dibenarkan oleh Winny Hassan. Direktur Bank Jaya ini menganggap pendanaan proyek properti dengan kredit sindikasi tepat untuk menghindari risiko kredit macet --momok dunia properti.

Mungkin karena gentar dengan risiko kredit macet itu, dua tahun terakhir ini semakin banyak proyek properti yang dibiayai oleh kredit sindikasi. Mulai dari properti komersial seperti hotel dan perkantoran, resor dan proyek perumahan skala kota. Misalnya, Duta Anggada Realty yang akhir 1995 lalu mendapat kredit 69 juta dollar AS untuk mengembangkan hotel di kawasan Setiabudi.

Properti di sektor hotel dan resor memang cukup banyak mendapat kucuran kredit sindikasi. Proyek Sheraton Bandara Hotel yang sudah beroperasi sejak pertengahan tahun lalu itu mendapat kredit sindikasi untuk investasi sekitar 40 juta sampai 45 juta dollar AS. Sheraton Bandara dan sekitarnya diproyeksikan bakal menelan 100 juta dollar AS, termasuk infrastruktur--jalan dan danau--juga pusat hiburan, olahraga, dan ritel.

"Bank utamanya adalah Bank Nasional dan Bank Exim. Tidak ada bank asing yang turut serta," papar Vera Tang, Direktur Pemasaran & Pengembangan Usaha PT Mandara Jasindo Sena. Bank Exim juga memberikan kredit sindikasi kepada Resor Pecatu Indah, Bali. Bersama BTN dan Bank Rama, kredit senilai Rp115 miliar itu merupakan 30% dari biaya infrastruktur keseluruhan pengembangan Pecatu Indah yang berjumlah 152 juta dollar AS.

Untuk perkantoran dan perumahan antara lain diterima oleh Grup Dharmala akhir dan PT Putra Alvita Pratama (PAP). PAP memperoleh kredit Rp265 miliar untuk pengembangan Kota Legenda. Sedangkan Dharmala Intiland menerima kredit sindikasi senilai Rp40 miliar untuk membangun Wisma Dharmala di Surabaya, yang dipimpin oleh Bank Bira. Lalu anak perusahaannya, PT Taman Harapan Indah yang mengembangkan perumahan Pantai Mutiara, mendapat kredit sindikasi sejumlah Rp37 miliar. "Kredit tersebut akan kami gunakan untuk memperkuat modal kerja kami dalam mengembangkan

Tjatur

SHERATON BANDARA: *TANPA BANK ASING*

BEBERAPA PROYEK PROPERTI DENGAN KREDIT SINDIKASI 1996

NAMA PROYEK	PENGEMBANG	PESERTA SINDIKASI	NILAI KREDIT
Apartemen Dukuh Golf Jakarta	PT Megacity Development Corporation	BNI 46 & Faysal Islamic Bank of Bahrain E.C.	US$ 121,5 Juta
Conrad International Center	PT Danayasa Arthatama	Korea First Bank (*arranger*), BII (*joint arranger*) 15 bank lokal dan asing	US$ 232,7 juta
Graha Niaga II, Jakarta (perkantoran)	PT Grahaniaga Tatautama	American Express Singapore (*arranger*)	US$ 100 juta
KI Jababeka (restrukturisasi pinjaman & investasi)	PT Kawasan Industri Jababeka	Bank Bira (*lead arranger*) 18 bank lokal dan Hong Kong	US$ 60 juta
Kota Legenda, Bekasi	PT Putra Alvita Pratama	PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (*leadarranger*) 9 bank lokal	Rp 265 miliar
Perumahan Bumi Asih Indah, Bekasi	PT Haka PT Tokyu Land Corporation	8 bank asing (Jepang)	Rp 120 miliar
Perumahan Pantai Mutiara (*syndicated factoring facility*)	PT Taman Harapan Indah	PT BBL Dharmala Finance (*arranger*) 10 bank lokal	Rp 37 miliar
Resor Pecatu Indah, Bali (30% biaya infrastruktur)	PT Bali Pecatu Graha	Bank Exim, BTN, Bank Rama	US$ 50 juta
Taman Metropolitan, Cileungsi, Bogor	PT Kembang Griya Cahaya (pembangunan tahap pertama)	Bank Universal (*facility agent*) 8 bank lokal	Rp 50 miliar
The Westin Jakarta Hotel	PT Wiska	BNI 46, BDNI, dan bank asing	US$ 120 juta
Wisma Dharmala, Surabaya (perkantoran)	PT Dharmala Intiland	Bank Bira (*arranger*) 5 bank lokal	Rp 40 miliar

Diolah dari berbagai sumber

proyek Pantai Mutiara," ujar Jahja Asikin, Direktur PT Taman Harapan Indah.

Kredit sindikasi ini juga merambah ke kawasan industri. PT Kawasan Industri Jababeka ikut sindikasi 19 bank senilai 60 juta dollar AS yang dipimpin Bank Bira. Lebih dari separuh dari bank domestik, sedang sisanya dari Hong Kong. Bila kebanyakan perusahaan mendapat kurang dari proposalnya, fasilitas sindikasi untuk Jababeka ini justru 20 persen melebihi permintaan.

Namanya kredit gotong royong, setiap bank yang terlibat punya peran sendiri-sendiri. "Ada yang menjadi *arranger, co-arranger, credit agent, security agent, manager,* dan seterusnya," jelas Prayogo. Prosedurnya, si pengembang menghubungi suatu bank, dan bank yang ditunjuk--arranger--mencari bank-bank lain untuk bergabung. Pengembang yang bersangkutan praktis cukup berhubungan dengan satu bank.

Sindikasi ini pun tak mesti dilakukan bareng bank atau lembaga keuangan dari negeri sendiri. Ada pula arranger yang menggaet lembaga keuangan asing untuk mendanai suatu proyek properti. Terlebih tidak setiap bank bisa melakukan kredit sindikasi. Di Indonesia saja baru beberapa bank yang benar-benar bergerak dalam memberikan fasilitas kredit sindikasi. Pasalnya, bank harus mempunyai tim yang cukup kuat dan mampu merancang tim sindikasi. Bank Bira termasuk bank dalam negeri yang giat menjadi arranger suatu proyek. Tahun 1996 silam, 18 persen portofolio sindikasi disalurkan untuk kredit properti.

Di samping itu, pinjaman sindikasi asing terlihat menarik karena suku bunga yang jauh lebih rendah dibandingkan milik dalam negeri. Bank Indonesia juga mengingatkan agar hati-hati soal pembiayaan kredit properti. Hendro S. Gondokusumo mengatakan, pihaknya menerima kredit sindikasi dari bank lokal kalau membutuhkan rupiah. "Jika kekuatan pasar rupiah kurang, kita minta dari asing. Biasanya *off-shore* lebih murah," ujar Maxi Gunawan, pengembang Sheraton Bandara yang dibiayai lewat sindikasi lokal itu.

Prayogo berpendapat, kredit sindikasi malah positif. "Kalau bukan sindikasi, proyek ribuan hektar siapa yang mau membiayai?" Prayogo balik bertanya. Di samping itu, booking kreditnya pun cepat. Karena, jika bank yang terlibat efisien kerjanya, akan mendorong keuntungan. Sehingga, Prayogo menganggap sindikasi itu saling menguntungkan. Dan mau tak mau harus dilakukan, karena proyek-proyek juga tambah lama tambah besar nilainya. Bank Indonesia, menurut Prayogo, juga mendorong proyek besar untuk dibiayai sindikasi.

Kredit sindikasi yang menjadi tren itu dinilai Bank Indonesia suatu yang wajar. "Itu merupakan pengaruh globalisasi karena arus uang makin lancar," ungkap Paul Soetopo, Direktur BI. Namun swasta mesti berhati-hati kalau pinjamannya dari luar negeri. Menurut Paul, tren ini juga betul, dan memang seharusnya demikian. "Jadi tidak mengandalkan bank atau lembaga keuangan dalam negeri," kata Paul.

Meskipun demikian, Hendro menolak bila menjamurnya kredit sindikasi ini sebagai gejala baru atau mode. Dia menilai, seharusnya sudah sejak dulu pemberian kredit dilakukan dengan cara sindikasi. Kalau baru sekarang marak, karena bank memang bisanya saat ini. Namun tampaknya, peluang ini memang cenderung bagi pengembang besar atau bonafid. Maklum, jumlah uang yang 'dimainkan' sudah pasti tidaklah kecil ■ *NIA/AY*

MAKIN DIMINATI DAN TERUS MELONJAK

Sejumlah bank memproyeksikan untuk menaikkan alokasi KPR (kredit pemilikan rumah) tahun 1997 ini. Karena dipandang aman, bank yang meminatinya pun makin banyak.

Bulan April 1997 ini adalah deadline bagi perbankan untuk menyetor giro wajib minimun (GWM) sebesar 5%, naik dari sebelumnya yang hanya 3%. Secara teoritis, ketentuan ini akan membatasi kucuran kredit perbankan, sehingga harga uang meningkat. Konsekuensinya, suku bunga bank yang saat ini sudah cukup tinggi sulit untuk turun secara signifikan, dan ada kemungkinan juga malah naik. Termasuk juga suku bunga KPR.

Tetapi, menurut Presdir Bank Dagang dan Industri Prayogo Mirhad, kenaikan suku bunga ini hanya akan berlaku bagi KPR untuk rumah menengah dan mewah, sementara untuk KPR yang disubsidi (KPR untuk RS dan RSS) tidak terlalu berpengaruh. Hingga awal tahun ini memang belum terlihat adanya pergerakan kenaikan atau penurunan tingkat suku bunga KPR, yang masih berkisar di angka 20%. Tingkat ini berarti tidak berbeda dengan tingkat yang dicatat sampai akhir tahun 1996 lalu.

Lalu bagaimana dengan tren penyalurannya? Masih menurut Prayogo, KPR akan tetap berkembang di tahun 1997 ini, karena kebutuhan rumah di perkotaan terus meningkat. Kemampuan masyarakat untuk membeli rumah secara tunai juga terbatas, sehingga kredit jenis ini sangat diperlukan. Seperti juga dikemukakan direktur BI Paul Soetopo, meningkatnya permintaan terhadap kredit properti adalah hal yang wajar, sebagai konsekuensi dari perekonomian nasional yang tumbuh dengan baik dalam beberapa tahun terakhir. "Karena perekonomian naik, kebutuhan rumah baru dan yang lebih berkualitas pasti meningkat, juga kebutuhan bagi ruang usaha," ujarnya.

Apa yang dikemukakan Prayogo dan Paul Soetopo, setidaknya tercermin dari proyeksi penyaluran kredit BTN, bank pemerintah yang memang ditugasi untuk mendukung pembangunan perumahan. Tahun 1997 ini, menurut Dirut BTN Tito Soetalaksana, BTN akan menyalurkan KPR sekitar Rp2,7 triliun, atau naik 30% dibandingkan alokasi KPR tahun 1996. Dana itu akan digunakan untuk membiayai 159.000 unit rumah. Prioritasnya, ujar Tito, tetap akan diberikan bagi masyarakat yang membeli rumah untuk dihuni, bukan untuk investasi atau disewakan lagi.

> **KPR relatif aman apabila digunakan untuk membiayai rumah pertama. Tetapi, cukup berisiko jika digunakan untuk membiayai rumah kedua atau ketiga, apalagi rumah untuk investasi.**

Alokasi KPR dari BTN memang terus meningkat setiap tahun. Dibandingkan tahun 1976 ketika KPR yang disalurkan BTN baru sebesar Rp37,5 juta, porsi Rp2,7 triliun untuk tahun 1997 ini tentu merupakan lonjakan yang luar biasa. Kontribusi BTN dalam mendukung target pembangunan rumah sederhana memang sangat besar. Hingga tahun ke-3 Repelita VI ini, menurut Tito, kontribusi KPR BTN mencapai 75,2% dari target pembangunan 500.000 RS/RSS. "Jumlah ini akan terus bertambah dengan semakin banyaknya masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah yang membutuhkan rumah," ujarnya. Total penyaluran KPR BTN sendiri, hingga Desember 1996, mencapai Rp8,1 triliun untuk 1.287.528 unit rumah.

Bank Papan Sejahtera (BPS) pun akan meningkatkan alokasi penyaluran KPR-nya. Tahun lalu bank ini hanya mengalokasikan dana untuk KPR sebesar Rp 100 miliar, dan tahun 1997 ini memproyeksikan sebesar Rp250 miliar. "Masih banyak pasar yang belum digarap Bank Papan," kata Enny Hardjanto, Wakil Presdir BPS, mengenai alasan kenaikan alokasi kredit tersebut.

Bank-bank yang selama ini tidak pernah menyalurkan KPR, juga mulai ikut mengembangkan jenis kredit ini. Bukan hanya bank swasta, tapi juga bank pemerintah seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank BNI. Tren ini tentu menguntungkan masyarakat, karena mereka makin punya banyak pilihan. Selain itu, seperti pernah dikemukakan Towil Heryoto, mantan dirut BTN, persaingan KPR yang makin ketat juga akan mendorong bank penyalur KPR untuk memberikan pelayanan terbaiknya

pada nasabah.

Bank asing yang menerjuni bisnis KPR dan KPA (kredit pemilikan apartemen) adalah Citibank. Bank yang tergolong perintis kartu kredit (uang plastik) di Indonesia ini, sudah terjun di bisnis KPR sejak 1984. Pangsa pasar yang menjadi targetnya adalah dari golongan menengah - atas, yang bisa dilihat dari besaran pinjaman yang berkisar Rp30 juta - Rp1 milyar.

BRI baru mulai menerjuni bisnis KPR sejak 1994. Menurut seorang eksekutifnya, KPR BRI berawal dari penyediaan yang dinamakan Kredit Golongan Berpenghasilan Tetap, yang biasa disingkat Kretap. Kredit yang dimasukkan ke dalam golongan kredit konsumtif ini —antara lain untuk pembelian kendaraan, barang elektronik dan rumah— berjangka waktu pinjam maksimum 5 tahun dan besar pinjaman yang diberikan pun masih dalam jumlah kecil. KPR yang disalurkan BRI memang masih terbatas, baru diberikan kepada sekitar 2.000 debitur. Selain itu tidak semua kantor cabang BRI memberikan kredit ini, tergantung segmen pasar yang dituju.

Di masa yang akan datang BRI berencana untuk bukan hanya memberikan KPR senilai Rp50 juta - Rp500 juta, tetapi juga ikut memberikan KPR untuk RS dan RSS. Tetapi pelaksanaannya, menurut staf BRI tersebut, tergantung keputusan BI. KPR bagi RSS yang memiliki suku bunga 8%, alokasinya memang tergantung dari kredit likuiditas BI dan dana penyertaan dari Departemen Keuangan, yang kemudian digabung dengan dana dari bank pengelola.

Karena itulah untuk mendukung agar realisasi pembangunan RS/RSS dalam Repelita VI ini dapat mencapai 600.000 unit —seperti yang menjadi komitmen REI, Koperasi dan Perumnas— Kantor Menpera mengimbau BI agar meningkatkan alokasi kredit likuiditas RS/RSS. Dukungan KLRS/RSS ini, menurut Menpera Akbar Tandjung, juga diperlukan karena ada permintaan agar patokan harga RS/RSS dinaikkan. "Kalau harga RS/RSS naik, idealnya bunga KPR untuk RS/RSS bisa diturunkan lagi, sehingga cicilan masyarakat tidak bertambah," ujar Akbar.

Mita D.S.

TITO SOETALAKSANA : *MENENGAH KE BAWAH PALING AMAN*

BI tampaknya agak berhati-hati dalam merespon permintaan ini. Karena, menurut Paul Soetopo, Kredit Likuiditas BI itu punya dampak *inflatoar*, sebab sumbernya dari pencetakan uang baru. "Jadi masih perlu dihitung dulu, apakah dari program moneternya memungkinkan, juga apakah komponen dana dari pemerintahnya melalui departemen keuangan memang tersedia," ujar Paul, agak diplomatis.

Belakangan ini, juga muncul gagasan mengenai perlunya KPR Bagi orang asing, menyusul dikeluarkannya PP 41/1996 yang mengizinkan orang asing tertentu untuk membeli properti di Indonesia. Ide itu, menurut Paul Soetopo, dimungkinkan asal diberikan kepada orang asing yang memiliki klasifikasi residen.

Mengapa makin banyak bank yang tertarik menerjuni KPR? Salah satu alasan kenapa banyak bank ikut terjun dalam pembiayaan KPR adalah karena jenis kredit ini dinilai paling aman, sebab agunannya jelas yaitu tanah dan bangunannya yang nilainya selalu naik. Tapi pengamat perbankan Priasmoro Prawiroardjo mengingatkan, tidak semua jenis KPR akan aman bagi bank. KPR, ujar Priasmoro, relatif aman apabila digunakan untuk membiayai rumah pertama, tetapi cukup berisiko apabila digunakan untuk membiayai rumah kedua atau ketiga, apalagi untuk investasi.

Tito Soetalaksana berpendapat senada. KPR yang relatif paling aman, ujarnya, adalah KPR yang ditujukan bagi masyarakat menengah ke bawah yang membeli rumah memang untuk dihuni karena merupakan satu-satunya. Secara psikologis, menurut Tito, kelompok debitor ini mempunyai tanggung jawab cukup tinggi untuk mengembalikan kredit atas rumah yang ditempatinya. "Biasanya, mereka akan mempertahankan dengan berbagai cara agar rumah yang ditempatinya aman."

Sebagai contoh, Tito menunjukkan tingkat kolektibilitas pengembalian angsuran KPR BTN yang masih dalam kategori sehat. Posisi per September 1996, KPR BTN yang masuk kategori macet hanya 0,59% dari total *outstanding*. Kategori macet itupun, menurut Tito, bukan berarti tidak bisa tertagih sama sekali, karena masih bisa diupayakan dari segi kolateralnya ■ ***AY***

NANDA WIDYA :

HARAPAN BARU DI *MULTIFINANCE*

DPP REI dan Bakrie Finance Corporation (BFC), membentuk lembaga pembiayaan multifinance. PT Mitra Griya Multifinance (MGM), demikian namanya, didirikan dengan modal setor Rp 40 miliar. Struktur sahamnya, 60% BFC dan 40 persen REI. Multifinance yang dikemas khusus untuk pembiayaan KPR dan kredit konstruksi, akan beroperasi September 1997 ini. Berikut wawancara Pria Takari Utama dari Properti Indonesia *dengan Ir.Nanda Widya, Ketua Kompar-temen Pembiayaan DPP REI yang juga direktur eksekutif PT Metropolitan Development, di Wisma Metropolitan I Lantai 9, Jakarta.*

Sumardi

BI bulan depan menaikkan giro wajib minum (GWM) dari 2 persen menjadi 5 persen. Apa pengaruhnya ke sektor properti?

Apapun kebijakannya, yang penting bunga jangan naik. Sebab, bunga naik, berpengaruh pada *sale* properti. Sebaiknya bank meningkatkan efisiensi, agar biaya dananya tak tinggi sehingga bunga juga tak naik. Sebagai pengembang, kita justru berharap bunga turun.

Bisakah itu berarti kredit properti akan semakin ketat?

Kalau untuk RS dan RSS, saya kira tidak. Buktinya, BI sudah memberi jaminan akan tetap memberikan KLBI untuk RS/RSS. Untuk perumahan menengah ke atas, hotel, apartemen, tampaknya memang diperketat.

Perusahaan *multifinance* yang dibentuk DPP REI dengan Bakrie, bagaimana perkembangan terakhirnya?

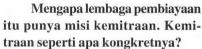
Diharapkan bisa beroperasi bulan September tahun ini.

Bukankah dulu direncanakan Januari 1997?

Betul. Memang ada sedikit keterlambatan, karena urusan perizinannya. Saya kira itu tinggal menunggu waktu.

Lantas, sekarang apa aktivitas yang sudah berjalan?

Kalangan anggota REI diundang untuk ikut dalam pembentukan perusahaan tersebut. Sebab, pembentukan perusahaan ini sebetulnya kemitraan juga. Karena itu, perusahaan itu kita beri nama PT Mitra Griya Multifinance. Mitra karena kita memang bermitra bersama-sama, dan griya karena memang dikhususkan untuk pembiayaan rumah. Sekitar 80 persen aktivitasnya KPR dan 20 persen kredit konstruksi.

Mengapa lembaga pembiayaan itu punya misi kemitraan. Kemitraan seperti apa kongkretnya?

Tidak hanya kemitraan. Missi utamanya adalah memperluas sumber-sumber pendanaan. Selama ini kita sudah punya BTN, Bank Papan Sejahtera, beberapa bank pemerintah dan swasta. Nah, perusahaan yang kita bentuk ini adalah sumber lain, sehingga bisa menjadi alternatif pembiayaan. Kalau kita tak punya sumber pembiayaan alternatif dan tergantung pada satu atau dua bank saja, cukup repot bila sumber tempat kita bergantung itu tiba-tiba mengubah konsentrasi. Kalau yang ini khusus bergerak di bidang KPR dan kredit kontruksinya, khusus untuk anggota REI. Jadi, dari kita untuk kita.

Pembentukan lembaga pembiayaan baru ini bukan karena kekecewaan terhadap lembaga yang sudah ada?

Tidak dong. Kerjasama kita baik kok dengan BTN, Bank Papan dan bank-bank lainnya. Dengan BTN misalnya, setiap kita ada acara, BTN membuka klinik. Kalau ada masalah antara anggota REI dengan BTN, diselesaikan di forum klinik itu. Direksinya sendiri juga hadir di forum itu. Begitu juga dengan Bank Papan. REI kan punya saham di sana.

Soal kemitraan tadi, juga menjadi misi?

Di samping menambah sumber pendapatan, misi *multifinance* ini juga untuk kemitraan. Karena kita membentuknya ramai-ramai. Semua anggota REI diundang ikut sebagai pemegang saham. Dua tahun kemudian, kita akan *going public*.

Anggota REI di daerah-daerah umumnya kan pengembang-pengembang kecil, bagaimana mereka bisa ikut?

Ya. Karena itu, harga saham per lembar tidak kita tetapkan dengan harga tinggi. Selembar saham harganya hanya Rp 10 juta. Ikut satu saham pun boleh saja. Pemilikan maksimal kita batasi: hanya boleh 30 lembar saham. Itu dimaksudkan dalam rangka pemerataan. Karena itu pengembang di daerah-daerah kita imbau ikut dalam perusahaan ini.

"Lembaga ini dibentuk untuk membantu segmen rumah menengah ke bawah. Prioritasnya untuk anggota REI. Jadi, dari kita, untuk kita, milik bersama."

Sejauh ini bagaimana respon pengembang daerah?

Cukup baik. Sudah banyak yang menyatakan komitmennya. Pengembang yang kini sudah kita tampung sekitar 50 perusahaan. Diharapkan perusahaan yang ikut sekitar 70 sampai 80.

Tapi, ada suara dari pengembang di daerah yang mengatakan bahwa keikutsertaan mereka di perusahaan ini hanya akan membesarkan perusahaan yang sudah besar. Sebab, mereka sendiri belum tentu bisa memanfaatkannya. Tanggapannya?

Kecurigaan itu tidak beralasan. Yang kuat itu memang sudah kuat, buat apa kita bantu. Kita justru membantu yang membutuhkan. Ini yang perlu dimasyarakatkan. Sebab, perusahaan ini dibentuk justru untuk membantu segmen rumah menengah ke bawah. Karena *market* yang terbesar itu. Konsentrasinya tidak untuk memengah ke atas. Dan, itu hanya untuk anggota REI. Sekali lagi, ini dibentuk dari kita untuk kita, milik bersama.

Jadi, bagi pengembang di daerah manfaat apa yang bisa diambil dari perusahaan ini. Sebab, yang akan dilayani lebih banyak pastilah para pengembang di Jabotabek dan sekitarnya....

Memang, untuk tiga tahun pertama mungkin lebih banyak berkonsentrasi di Pulau Jawa. Kebutuhan terbesar terhadap perumahan kan yang paling besar di Jawa. Setelah semuanya *solid*, adminsitrasi dan lain-lain, tahun keempat baru ke daerah lain. Karena, bagaimanapun dana dan tenaga masih terbatas. Tidak mungkin begitu berdiri, langsung punya jaringan luas. Namun, setelah nanti *go public*, dananya akan lebih besar, sehingga bisa melayani konsumen yang lebih luas.

Bagaimana mekanisme pelayanan ke daerah-daerah?

Dengan cabang-cabang. Kita bisa bekerjasama dengan bank-bank yang sudah ada.

Bentuk kerjasamanya?

Sedang dijajaki kemungkinan-kemungkinannya. Yang jelas, kita akan memanfaatkan bank-bank. Sebab, kalau kita langsung buka cabang, saya kira lama sekali waktunya.

Apakah lembaga ini akan menggunakan *secondary mortgage*?

Itu adalah langkah berikutnya. Setelah pembentukan lembaga multifinance, ini kita akan melakukan pola *secondary mortgage*. Kendala utama multifinance kan soal bunga, sebab sumber dananya kebanyakan juga dari perbankan. Tapi dengan *secondary mortgage*, di mana sekuritisasinya kita jual lagi, diharapkan bunga bisa lebih rendah.

Persisnya, berapa lama setelah beroperasinya multifinance, praktek *secondary mortgage* itu akan dilakukan?

Pihak Bakrie sedang mempelajari segi-segi legal dan operasinya. Karena yang mengelola dan mengoperasikan multifinance ini nantinya kan Bakrie. Saya kira dalam waktu 6 bulan setelah beroperasi, sudah bisa berjalan.

Beberapa kali Menpera dan Gubernur BI mengingatkan pengembang agar memperkuat modal sendiri, agar tak terlalu bergantung dengan bank. Apakah ini indikasi bahwa banyak pengembang bermasalah akhir-akhir ini karena mereka bermodal "dengkul"?

He..hee, mestinya semua pengembang harus punya modal yang cukup. Bisnis realestat harus punya nafas panjang, karena sifat bisnisnya padat modal. Kalau modal kecil, memang berat. Tapi memang tidak semua pengusaha punya modal memadai. Untuk itu, ada beberapa cara penanggulangan. Misalnya, *merger* dengan sesama pengusaha kecil atau dengan pengembang bermodal kuat. Atau, bermitra dengan pengembang besar.

Pengembang RS/RSS, modalnya bisa kecil. BTN malah menyediakan fasilitas Rp 200 juta untuk modal membebaskan tanah. Itu bisa dimanfaatkan. Dengan modal sebesar itu ditambah modal sendiri, sudah bisa mengembangkan RS/RSS seluas 5 hektar.

Tapi beberapa pengembang bermasalah merugikan konsumen dengan alasan terbentur kredit perbankan. Jika begitu mereka sangat bergantung pada bank?

Belum tentu. Ada yang karena mentalnya. Harus dilihat kasus per kasus. Ada yang modalnya kecil, tanah yang mau dibebaskan dimafiakan oleh orang lain, sehingga harganya berlipat-lipat dan ia tak mampu lagi membebaskan. Jadi, belum tentu juga karena ia jahat. Pengembang yang seperti ini, kita bisa membantu. Tapi ada juga yang memungut uang muka lantas lari. Yang begini kita lapor polisi saja ■

OPINI

Tidak Perlu Takut Ekspansi

PRAYOGO MIRHAD

Kebijakan Bank Indonesia menaikkan ketentuan *reserve requirement* (RR) alias Giro Wajib Minimum (GWM) dari 3% menjadi 5% memang membuat para bankir harus bekerja lebih hati-hati dan efisien. Di satu sisi bank-bank harus tetap meningkatkan ekspansi kredit untuk memperbesar perolehan laba. Di sisi lain mereka tidak dapat menggunakan perhitungan *spread* seperti sebelumnya, karena harus mengenakan suku bunga yang kompetitif. Peluang bank untuk memperoleh *interest margin* makin berkurang, karena mereka harus mencadangkan dana *idle* yang lebih besar di Bank Indonesia. Padahal dalam waktu bersamaan bank juga harus tetap membayar biaya bunga atas "dana menganggur" itu. Dalam prakteknya bank akan menyediakan "dana cadangan tunai" lebih besar dari ketentuan GWM yang ditetapkan. Karena mereka biasanya melakukan *reserve* sendiri sebesar 1 - 2 %. Jadi, kalau GWM ditetapkan sebesar 5%, maka dalam praktek itu berarti *idle money* adalah sebesar 6 - 7%, tergantung dari karakteristik nasabahnya.

GWM merupakan kebijakan anti inflasi. Tindakan ini dimaksudkan untuk mengurangi penyaluran kredit perbankan kepada masyarakat. Bila laju penyaluran kredit itu dapat dikurangi, peredaran uang dapat dikendalikan, berarti membantu mengurangi tekanan inflasi.

GWM bukan hal baru dalam perekonomian kita. Instrumen ini merupakan salah satu alat yang biasa digunakan bank sentral untuk mengatur stabilitas moneter. Dulu, ketentuan GWM ditetapkan sebesar 15%. Bersamaan dengan dikeluarkannya Pakto 88, ketentuan GWM itu diturunkan menjadi 2%. Maksudnya untuk mendorong ekspansi kredit, sehingga ekonomi bergairah. Awal 1996 ketentuan GWM dinaikkan lagi menjadi 3% karena melihat kondisi ekonomi yang mulai memanas. Terakhir, efektif April tahun ini, Bank Indonesia menaikkan lagi ketentuan GWM menjadi 5%. Di samping untuk meredam laju inflasi, saya melihat kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengurangi angka kredit bermasalah.

Memang, arus kredit secara umum diperkirakan akan seret, tidak hanya untuk dunia properti. Pihak perbankan akan ekstra hati-hati. Tingkat suku bunga juga sulit diharapkan turun pada tahun ini, karena bank-bank akan berusaha mengkompensasi *idle money* tersebut dengan menaikkan suku bunga kredit, sehingga pendapatannya tetap. Tapi itu baru secara teoritis. Beberapa bank yang kuat, yang memiliki sumber dana beragam, bisa saja menurunkan tingkat suku bunga, tergantung bagaimana bank mengelola *fund mix*-nya. Misalnya dengan menurunkan suku bunga dana pihak ketiganya kira-kira pada tingkat yang masih bisa mengkompensir harga "dana menganggur" yang disebabkan oleh kenaikan GWM tadi.

Contohnya untuk mencapai laba sejumlah X Rupiah pada waktu GWM 3%, sebuah bank menetapkan suku bunga kredit sebesar 18%. Sekarang dengan GWM 5% bagaimana bank tersebut bisa tetap memperoleh laba sejumlah itu dengan suku bunga kredit yang sama? Turunkan suku bunga deposito. Kalau sebelumnya bunga deposito rata-rata 15%, sekarang menjadi 14%. Akhirnya laba yang diperoleh bank yang bersangkutan kurang lebih akan sama. Tindakan lain bisa juga dengan menaikkan tingkat efisiensi bank, misalnya dengan mengurangi biaya-biaya yang tidak perlu atau tidak menambah karyawan baru.

Sebenarnya kredit ke sektor properti tidak ada masalah sepanjang pemberiannya dilakukan secara benar. Atau diberikan kepada *developer* yang memiliki ekuiti yang kuat. *Developer* jenis ini relatif aman buat bank. Harus diingat, bisnis properti adalah bisnis yang padat modal. Yang repot, bila *developer* hanya bermodal izin prinsip atau izin pembebasan tanah, lalu diberi kredit. Proses pembebasan tanah sampai pembangunan proyeknya akan memakan waktu lama. Bunga bertambah terus, harga meningkat. Kalau rumahnya tidak laku, *cash flow*-nya bagaimana dan dibayar pakai apa? Lain dengan developer yang memiliki *self financing* yang proporsional. Pada tahap awal, pembiayaan proyeknya tidak terkena bunga, sebab dia menggunakan ekuiti. Nanti pada saat dia benar-benar perlu baru ambil kredit bank. Ini tidak apa-apa, karena *cash flow*-nya mungkin sudah bagus.

Bagi *developer* kecil sebaiknya merger atau bisa juga melakukan kemitraan. Misalnya developer yang kuat yang menguasai lahan besar, memberikan kesempatan kepada developer kecil membangun RS/RSS pada lahan tersebut. *Planning*-nya, konsultannya, dan pembangunan infrastrukturnya dilakukan oleh *developer* besar. Yang kecil tinggal bangun rumahnya.

Yang repot, di Indonesia banyak developer kecil itu. Mereka ingin membangun kerajaan sendiri. Mungkin mereka berpikir kalau *merger*, mereka tidak punya kerajaan sendiri. Mestinya dibikin perusahaan besar yang sehat, walaupun masing-masing *developer* kecil tersebut hanya punya *share* kecil. Daripada jadi raja dalam perusahaan yang sakit. Menurut saya di sini menangnya rekan-rekan pengusaha keturunan. Mereka sering merger dengan teman-temannya demi kesehatan perusahaan. Kehilangan jabatan tidak apa, toh masih punya perusahaan lain.

Pembiayaan proyek properti dengan kredit sindikasi menurut saya merupakan tren yang baik. Baik bagi bank maupun bagi developer. Biasanya ini berlaku untuk proyek properti yang besar. Tidak heran kalau Bank Indonesia mendorong kecenderungan tersebut. Bagi bank, makin banyak kredit sindikasi makin baik. Risiko bisa dibagi dan studi atas kelayakan kredit bisa lebih akurat karena dilakukan oleh banyak bank. Ada *spreading of risk*, dan aset juga akan lebih cepat membesar. Dalam hal ini *earning asset* yang merupakan kekayaan produktif, berkembang cepat. Habis kredit sindikasi ini, ada kredit sindikasi berikutnya.

Kita tidak usah terlalu takut ekspansi kredit. Yang penting dijaga adalah kualitas kreditnya. Contohnya tahun lalu, ekspansi kredit ditargetkan 17%, tapi realisasinya sampai 23%. Toh, inflasi masih di bawah 7%.

Tambahan lagi ada prinsip *live and let live* antar bank. Saling menghidupi, bukan mencelakakan. Suatu saat dia jadi *arranger*, lain kali diundang menjadi *co-arranger*. Bagi *developer*, karena analisis kelayakan proyeknya dilakukan banyak bank, dia jadi lebih hati-hati membuat studi kelayakan proyek. Disamping itu tren sindikasi ini juga berkembang karena adanya pengawasan yang makin ketat dari bank sentral terhadap ketentuan *legal lending limit* yang mengatur setiap bank hanya boleh maksimal 20% dari modal disetor, membiayai satu grup usaha.

Sindikasi dari bank-bank luar negeri juga tidak masalah, asal masih dalam batas yang ditentukan PKLN. Lagi pula itu berarti mengundang investasi dari luar negeri. Bentuknya bisa penyertaan langsung atau penyertaan *portfolio* melalui pasar uang dan kredit. Uang itu ibarat minyak dalam sebuah mesin ekonomi. Kalau takut minyak, mesin ekonomi akan sulit bergerak. Yang harus dijaga adalah keseimbangan antara jumlah uang yang beredar dengan jumlah barang dan jasa.

Tahun 1997 ini KPR saya kira tetap akan berkembang. Ini menyangkut kebutuhan riil banyak orang. Apalagi kalau melihat program Menteri Perumahan Rakyat. Harga RS/RSS memang akan dinaikkan, tapi Menpera tampaknya kurang berkenan. Masalahnya terutama bagi yang berpendapatan tetap. Apalagi kalau pendapatan itu tidak mengalami kenaikan. Umumnya kenaikan harga selalu mendahului kenaikan penghasilan. Memang ini harus dipikirkan. Kalau *developer* besar oke saja, karena bisa melakukan *cross subsidy*. Tapi developer kecil yang cuma bangun RSS, repot. Soalnya harga tanah yang dibeli si besar dengan si kecil sama saja.

KPR itu kredit yang paling aman. Agunannya jelas, tanah. Bila bangunannya tidak dihitung, harga tanahnya selalu naik. Saya kira ini yang menyebabkan bank-bank yang selama ini tidak menyalurkan KPR berencana masuk ke jenis pembiayaan ini. Tapi saya tidak setuju KPR dimasukkan ke kredit properti, meskipun Bank Indonesia memasukkannya juga. Menurut saya kredit properti itu kalau yang dibiayai itu menjadi aset suatu perusahaan. Kalau rumah tidak, karena dijual putus. Misalnya *developer* punya lahan 100 hektar, 75 hektar dibangun mal, pusat rekreasi, dan hotel, kredit yang ke situ dinamakan kredit properti. Properti itu artinya milik, *earning aset*, aset yang menghasilkan. Tapi yang 25 hektar dibangun rumah dan dijual putus, di bukunya *developer* jadi *inventory* atau *merchandise*, bukan *earning aset*. Berarti bukan kredit properti, melainkan modal kerja. Jadi KPR itu kredit konsumsi. Kalau disebut kredit properti banyak bermasalah, itu tidak termasuk KPR.

Tren kredit properti dari lembaga keuangan non bank atau dengan menerbitkan surat utang memang baik dan menguntungkan. Ini bisa saja menjadi saingan pembiayaan dari bank. *Developer* memperoleh dana murah dengan jangka waktu relatif panjang, dan dengan tingkat suku bunga di bawah tingkat suku bunga bank. Tapi mendapatkannya tidak gampang atau jumlahnya tidak besar. Misalnya kalau sumbernya dari dana pensiun atau lembaga asuransi, ada regulasi hanya boleh sekian persen ditanam ke sektor properti. Prinsipnya *don't put all eggs in the same basket.*

Harus diingat juga, lembaga pembiayaan non bank dalam bentuk *multifinance* punya keterbatasan sumber dana, karena dia tidak boleh menghimpun dana dari masyarakat. Alternatif pembiayaan melalui lembaga pembiayaan non bank ini biasanya banyak dilakukan pengusaha besar. Misalnya di samping memiliki perusahaan properti, dia juga punya asuransi jiwa. Nah dana dari asuransi itu dimasukkan ke properti. Pindah dari satu kantong ke kantong lainnya tapi masih dalam satu baju. Di situ menangnya konglomerat. Pasar modal bisa juga menjadi alternatif lain, asal perusahaannya telah memenuhi syarat untuk masuk ke situ. Cuma sifat dana dari sini adalah ekuiti, *non interest bearing* tetapi *risk bearing.*

Menurut saya, kita tidak usah terlalu takut ekspansi kredit. Yang penting dijaga adalah kualitas kreditnya. Sebagai contoh tahun lalu ditargetkan ekspansi kredit cuma boleh 17%, tapi realisasinya sampai 23%, tapi inflasi cuma mencapai 7%. Dan lagi lalu lintas uang di negara kita ini paling bebas di dunia. Jika dana seret di dalam negeri, badan usaha bisa mengambil *offshore Privat to Privat*. Dari sana uang pribadi, masuk ke sini ke kantong pribadi juga, terus baru dimasukkan ke bank. Lalu dia cuma lapor saja sama otoritas moneter. Bebas.

*Ditulis berdasarkan hasil wawancara Properti Indonesia dengan **Prayogo Mirhad**, Direktur Utama Bank Dagang & Industri.*

STRATEGIS LOKASINYA, BERSAING HARGANYA

Tak dapat dipungkiri LOKASI dan HARGA, pada umumnya menjadi pertimbangan utama setiap konsumen dalam memilih sebuah hunian. Namun biasanya lokasi yang strategis selalu dibarengi dengan harga yang mahal. Tetapi, hal itu agaknya tidak terjadi di Perumahan GADING SERPONG. Kendati lokasinya sangat strategis dibanding perumahan lain di kawasan itu, namun harga tetap bersaing dan terjangkau.

Menyusul sukses proyek perumahan Kelapa GADING PERMAI, Kelompok Usaha SUMMARECON AGUNG dengan menggandeng Kelompok Usaha BATIK KERIS bernaung di bawah PT JAKARTABARU COSMOPOLITAN, kini tengah mengembangkan perumahan baru berskala kota di atas areal seluas 1.500 ha di kawasan Tangerang dengan nama GADING SERPONG.

Pemilihan lokasi yang strategis dengan harga yang bersaing, agaknya menjadi komitmen PT JAKARTABARU COSMOPOLITAN dalam mengembangkan proyek perumahan GADING SERPONG yang terletak di Jl. Raya Serpong atau kurang dari satu kilometer dari pintu tol Tangerang/Serpong.

Maka tak heran, kendati baru dipasarkan tiga tahun, proyek perumahan GADING SERPONG telah berhasil menjual hampir semua tipe rumah yang ditawarkan.

Rumah contoh Tipe MSA - 1

"Sampai akhir tahun lalu, kami telah berhasil menjual lebih dari 4000 unit rumah dan rukan. Dan sekitar 3000 unit lebih telah selesai dibangun dan diserah terimakan, sedangkan sisanya dalam proses pembangunan". kata Heri Hermanus, Marketing Manager PT JAKARTABARU COSMOPOLITAN.

JELI MEMBACA SITUASI PASAR

Keberhasilan PT Jakartabaru Cosmopolitan menjual sekian ribu unit rumah dalam waktu relatif singkat, merupakan prestasi tersendiri. Pertanyaannya, kenapa dalam waktu sesingkat itu, pihak pengembang mampu menjual demikian besar, meskipun dalam dua tahun terakhir ini pasar properti agak mengalami kelesuan? Itu tidak lepas dari strategi yang diterapkan manajemen GADINGSERPONG yang terus menyesuaikan dengan situasi pasar. Ketika sebelum tahun 1995 yang lalu dimana pasar properti sangat baik, GADING SERPONG memasarkan rumah mulai dari harga 80 jutaan s/d 300 jutaan lebih. " Waktu itu pasar properti sedang BOOMING. Konsumennya selain Enduser, juga banyak terlibat investor dan spekulan. Sehingga, apapun yang dijual, laku keras." kata Heri.

Sekolah Tarakanita

Namun sejak tahun 1995, kondisi pasar properti mulai lesu karena antara lain suku bunga KPR yang semakin tinggi, konsumen yang tersisa adalah Enduser. Pihak pengembang melihat peluang untuk rumah-rumah tipe menengah-kecil, maka dipasarkanlah rumah dengan harga 50 jutaan lebih (tipe SDA-1), yang dipopulerkan dengan slogan TINGGI RUMAHNYA, RENDAH HARGANYA. ternyata rumah tipe ini mendapat sambutan yang sangat baik dari konsumen. Karena dalam bulan-bulan pertama di luncurkan telah terjual lebih dari 400 unit. Tipe SDA-1 ini sangat diminati konsumen karena desain rumahnya yang tinggi, seperti rumah dua lantai dan harganya terjangkau.Kemudian pada tahunlalu, dipasarkan lagi rumah kecil dengan harga 40 jutaan dan 30 jutaan. "Semua tipe tersebut, sudah terjual di empat sektor di GADING SERPONG ", kata Heri.

Bulevar Gading Serpong, seluas 77 meter.

Lokasi rumah-rumah kecil tesebut, tidak dipisahkan dari lokasi rumah-rumah yang dibangun terdahulu, hal ini sesuai dengan keinginan pengembang untuk meningkatkan kualitas sosialisasi antar penghuni. Hal seperti ini , jarang kita temukan di perumahan lain." Banyak pengembang yang memisahkan rumah-rumah tipe kecil tersebut, beberapa kilometer dari lokasi semula yang dibangunnya. Di GADING SERPONG tidak ada diskriminasi demikian, semua fasilitas sama, hanya ukuran rumah yang lebih kecil dan harganya yang lebih rendah". kata Heri.

LOKASI YANG SANGAT STARATEGIS

Agaknya tidak hanya karena faktor yang bersaing, yang membuat GADING SERPONG sampai saat ini terus diminati oleh konsumen. Dari segi lokasi, kawasan perumahan GADING SERPONG sangat strategis, karena terletak diantara dua gerbang tol yaitu gerbang tol Tangerang/ Serpong dan gerbang tol Karawaci. Disamping itu beberapa pengembang besar, yang menjadi tetangga GADING SERPONG turut pula memberikan nilai tambah atas lokasi Gading Serpong tersebut.

Jalan-jalan lebar atau bulevar yang dibangun oleh Gading Serpong (bulevar utamanya selebar 77 meter !), dalam rangka mengantisipasi kepadatan lalulintas, selain untuk penghuni kawasan itu sendiri, juga untuk menampung aktifitas komersial dari sekian ratus rukan yang telah terjual dan telah mulai berdenyut nadi usahanya. Dengan bulevar - bulevar yang selebar 77 meter atau 45 meter dan 36 meter tersebut, diharapkan dikemudian hari, kawasan Gading Serpong akan menjadi sentra kehidupan komersial dikawasan sekitarnya.

Selain itu, akses langsung dari Jakarta melalui jalan tol akan segera di mulai pada tahun ini. Akses ini akan banyak memberi kemudahan bagi masyarakat yang akan menuju ke kawasan Serpong dan Karawaci. "Jelas, bahwa GADING SERPONG merupakan kawasan hunian yang terdepan dari gerbang tol Tangerang/Serpong. Ini merupakan salah satu daya tarik GADING SERPONG dimata konsumen" kata Heri

PADANG GOLF BERTARAF INTERNASIONAL

Sebagaimana layaknya hunian berskala kota yang ada, GADING SERPONG memiliki padang Golf bertaraf internasional hasil kreasi perancang padang golf kaliber dunia GRAHAM MARSH, yang sudah mulai dapat dipergunakan sejak bulan Nopember 1995 lalu, yang dilengkapi juga dengan Club House yang bernuansa Jawa-Bali. Padang Golf Gading Raya, demikian nama padang golf di Gading Serpong tersebut, ternyata sangat disenangi oleh golfer untuk mengayun stick-nya atau menjamu tamu mereka. Hal ini nampak dari jumlah golfer yang bermain golf disini, hampir setiap hari fully booked.

Selain fasilitas berupa padang golf GADING RAYA, di Gading Serpong juga memiliki fasilitas utama lainnya seperti Sarana Pendidikan, ada 2 sekolah terkenal yang telah selesai membangun gedung sekolahnya diatas tanah seluas 3 ha yaitu sekolah Tarakanita dan BPK Penabur, Pasar Swalayan Diamon, Pusat Jajan dan Minuman, dan lapangan tennis. Segera akan dibangun Pusat Kegiatan Olahraga yang terdiri dari lapangan bulutangkis, kolam renang serta sarana bermain untuk anak-anak.

EKSPRESI DINAMIKA EKSEKUTIF MUDA

Bagi eksekutif muda yang ingin mengekspresikan dinamika jiwanya yang dinamis, terutama dalam hal merancang rumah idamannya sesuai dengan selera dan impiannya, Gading Serpong, disini tersedia lahan siap bangun di dua tempat yaitu di BUKIT GADING GOLF, disini tersedia lahan dengan luas mulai dari 500 meter s/d 2000 meter lebih dan di PONDOK HIJAU GOLF, tersedia lahan siap bangun dengan luas mulai dari 200 m s/d kurang dari 1000m, yang dapat diperoleh dengan harga mulai dari 100 jutaan. Kedua hunian tersebut mempunyai keistimewaan tersendiri, selain berhiaskan pemandangan padang golf yang hijau dan segar, juga bertaburan taman-taman estetika yang menyejukkan mata. Semua rumah di kedua areal ini, harus berupa rumah dua lantai dan dengan desain tersendiri. Dalam waktu dekat ini akan diadakan penjualan tahap kedua untuk lahan siap huni di Pondok Hijau Golf.

Sarana Pendidikan : BPK Penabur

Gerbang Pondok Hijau Golf

Ruko 3 lantai : Yang sudah mulai menampakkan kehidupan

GELIAT KEHIDUPAN BISNIS

Di kanan-kiri bulevar selebar 77 meter tersebut, berderet rapih ratusan rukan-rukan yang telah mulai menggeliat bisnisnya. Lebih dari lima puluhan rukan telah memulai usahanya, terdiri dari rumah makan, toko mebel, toko material, bank dan toko P-D.Di sektor angkutan umum, telah beroperasi angkutan kota (angkot), yang melayani warga masyarakat Gading Serpong dan sekitarnya untuk dihantarkan keberbagai jurusan. Untuk menopang kenyamanan berusaha dan tinggal di Gading Serpong, pihak pengembang menyediakan satuan pengaman 24 jam.

Satuan pemadam kebakaran juga telah disediakan, tenaga kebersihan lingkungan dan jalan-jalan juga mendapat perhatian dari pengembang. Untuk penggemar "goyang lidah", tersedia kios-kios makanan-minuman di pusat jajan GADING, yang bersebelahan dengan kompleks rumah contoh. Ibu-ibu rumah tangga juga tidak perlu kuwatir untuk belanja sayur-mayur, karena disediakan pasar tradisionil yang menjual sayur-mayur, daging-ikan-ayam, dll.

"Diharapkan kehidupan bisnis di Gading Serpong akan terwujud seperti suksesnya kehidupan bisnis di Kelapa Gading Permai" ujar Heri. Dan tanda-tanda kearah itu, sudah mulai nampak, insya Allah akan segera menjadi kenyataan.

Keterangan lebih lanjut, hubungi :

Kantor Pemasaran Gading Serpong ,
Telp. (021) 546.7024-28
471.4471

Rumah Kecil Berkemasan Eksklusif

Sejumlah pengembang meluncurkan produk rumah kecil, yang dikemas dalam lingkungan eksklusif. Bagaimana tanggapan pasar?

Usai lebaran ini pasar rumah masih belum ada tanda-tanda membaik. Dan kondisi itu diperkirakan akan terus berlangsung hingga usai Pemilu 1997. Bahkan ada sementara pihak yang memprediksikan hingga awal tahun depan.

Itulah antara lain yang mendorong para pengembang makin giat membangun rumah-rumah kecil. PT Putra Alvita Pratama misalnya, hingga sekarang terus memasarkan rumah T21/60 seharga Rp18 juta di Kota Legenda, Bekasi. Demikian pula PT Panca Wiratama Sakti, pengembang Kota Tigaraksa di Tangerang, juga tidak berhenti membangun rumah-rumah kecil.

Langkah yang sama kini juga dilakukan oleh pengembang lain seperti PT Kuripan Raya, pengembang perumahan Telaga Kahuripan. Kemudian PT Lippo Cikarang yang memasarkan Kota Lippo Cikarang, dan PT Lippo Karawaci, pengembang Kota Lippo Karawaci. Dan yang menarik, rumah-rumah kecil yang dipasarkan ketiga pengembang itu dikemas cukup eksklusif. Sehingga lingkungannya tidak begitu kontras dengan lingkungan di sekitarnya yang semuanya rumah-rumah menengah dan mewah.

PT Kuripan Raya kini tengah menyiapkan rumah tipe baru yang ukurannya lebih kecil. Jika sebelumnya rumah terkecil T47/120 Rp63 juta, sekarang mulai memasarkan T36/90 Rp48 juta. Rumah-rumah kecil itu nantinya akan dibangun di *cluster* terbaru yang diberi nama Lembah Bunga. Keunggulan Lembah bunga ini menurut GM Marketing PT Kuripan Raya Johannes Tulung, akan dihiasi dengan taman bunga seluas 3 hektar. "Taman bunga itu nantinya akan dikelilingi jalan, sehingga sebagian rumah-rumahnya nanti menghadap ke taman," katanya.

Sementara PT Lippo Cikarang dan PT Lippo Karawaci yang sama-sama bernaung di bawah bendera Grup Lippo, mengemas rumah-rumah kecilnya di lingkungan tersendiri dengan sentuhan gaya arsitektur Bali. Keikutsertaan kedua pengembang itu sungguh di luar kebiasaan. Sebab sejak memasarkan produk-produknya enam tahun lalu, baru kali ini memasarkan rumah kecil.

Grup Lippo mengemas rumah-rumah kecilnya di lingkungan tersendiri dengan sentuhan gaya arsitektur Bali. Sedangkan PT Kuripan membangunnya di Lembah Bunga

Blok rumah kecil di Lippo Cikarang diberi nama Taman Kintamani dengan rumah terkecil T33/66 seharga Rp63 juta. Sedangkan blok rumah kecil di Lippo Karawaci diberi nama Taman Batu Jimbaran dengan rumah paling kecil T33/72 seharga Rp33 juta.

Bagaimana tanggapan pasar terhadap rumah-rumah kecil yang dikemas seperti itu? "Meski baru tahap pengenalan produk, kami telah berhasil menjaring peminat sekitar 100 orang," kata Johannes Tulung.

Istimewa

FOTO ARTIS RUMAH MUNGIL DI TAMAN KINTAMANI

Sementara PT Lippo Cikarang yang menjual secara *pre-sale*, menurut Presdir Herman Latief, berhasil menjual 120 unit.

Kendati tanggapan pasar cukup baik, dalam soal harga para pengembang umumnya tetap memilih sikap konservatif. Hal itu dapat dilihat dari daftar harga yang disodorkan, rata-rata masih keluaran semester kedua tahun 1996. "Kalau harganya dinaikkan, siapa yang akan membeli," kata Tirta Setiawan, Presdir agen properti PPC. Soalnya, permintaan yang paling kuat menjelang Pemilu, hanya dari orang-orang yang membutuhkan rumah saja. Lain dengan para investor, mereka sangat sensitif dengan suhu politik. Sehingga untuk saat ini banyak yang merasa kurang tepat untuk menanamkan investasinya di sektor perumahan ■ ***JOY***

Unik dan Memanjakan

Selain di Bali, konsep hotel butik juga bisa ditemui di Jakarta dan Bandung. Membidik pelancong bisnis, juga ekspatriat.

Perhotelan adalah industri jasa yang mengandalkan keramah-tamahan alias *hospitality*. Pada bisnis ini, pelayanan merupakan unsur penting dalam menggaet konsumen. Maka berbagai konsep inovatif ditawarkan untuk melayani tamu mereka.

Salah satunya adalah konsep hotel butik. Bila butik yang menjual busana melayani konsumen secara lebih individual, demikian pula penerapannya pada hotel butik. "Tamu dilayani lebih *personalized*, atau lebih akrab," ujar Ove Sandstrom, GM Hotel Arcadia Jakarta. Di samping itu, desain hotelnya pun sedikit berbeda alias unik dari hotel biasanya.

Konsep hotel butik lazim ditemui di daerah tetirah di Eropa. Meski begitu, tidak tertutup kemungkinan untuk menerapkannya di tengah kota, seperti yang ada di kota-kota besar Amerika Serikat. Di Indonesia, konsep ini memang belum banyak ditemui. Kecuali di Bali, yang lokasi dan suasananya memungkinkan untuk terciptanya hotel ala begini. Di luar Bali, ada dua hotel yang bisa disebut sebagai hotel butik. Mereka adalah Arcadia Jakarta, dan The Chedi Bandung.

Arcadia terletak di jantung kesibukan Jakarta Pusat. Ke-'butik'-an hotel bintang 3-plus ini terasa dari interiornya yang bernuansa futuristik. Kemudian interiornya, dari kamar, lorong hingga lift berbau *pop art* kental. Lain lagi dengan The Chedi. Terletak di dataran tinggi Bandung yang sejuk, hotel ini memiliki desain yang hangat dengan kesan berbeda-beda. "Muda-mudi menganggapnya romantis, sedangkan bagi ekspatriat kesannya *refreshing*," ujar Ariyanne Hayoen, Manajer Penjualan The Chedi Bandung.

Satu ciri khas hotel butik adalah menyediakan jumlah kamar yang tidak melebihi 100, kata Sandstrom. Contohnya Arcadia --berasosiasi dengan Ibis Hotel-- yang memiliki 96 kamar dengan 8 lantai. Sedangkan The Chedi berkamar 51 di 5 lantainya yang unik menuruni lembah daerah Ciumbuleuit. "Jumlah kamar yang lebih sedikit ini juga membuat hubungan antar tamu dan staf lebih kekeluargaan," papar Ariyanne.

Istimewa

THE CHEDI BANDUNG : CAMPURAN LEISURE *DAN BISNIS*

Soal segmen yang dibidik, tidaklah sama untuk setiap hotel butik, karena tergantung pada lokasi. Arcadia jelas membidik para pelancong bisnis. Sedangkan The Chedi--dikelola General Hotel Management yang berpusat di Singapura, "Merupakan campuran dari *leisure* dan bisnis," ujar Ariyanne. Di samping tamu domestik, banyak juga tamu mancanegara. Misalnya di Arcadia, yang banyak dikunjungi tamu dari Amerika dan Eropa. Sementara The Chedi, menurut Ariyanne, sekitar 70% tamunya berasal dari Jakarta, dan sisanya ekspatriat dari Australia, Jerman, Belanda, Singapura, Inggris, dan AS.

Menawarkan konsep yang sedikit lebih berbeda mau tak mau juga berpengaruh pada harga. Ariyanne tak menyangkal kalau tarif The Chedi adalah yang termahal untuk Bandung dan sekitarnya. "Kami menawarkan nilai lebih," kilahnya. Salah satu nilai tambah The Chedi adalah lokasinya yang terletak di lembah, sehingga semua kamar memiliki *view* lembah, dan tidak ada yang menghadap ke jalan raya. Sehingga, "Boleh dibilang 100% tamu tidak terganggu ketenangannya," tambahnya.

Sambutan tamu juga cukup positif. Lihat saja tingkat hunian mereka yang tergolong tinggi. Sepanjang tahun 1996 lalu, rata-rata tingkat hunian The Chedi 65,78%, dengan masa ramai di akhir pekan. Arcadia, yang rata-rata tahun lalu memiliki tingkat hunian 87%, bermasa ramai di hari kerja.

Menurut Sandstrom, sambutan tamu sangat positif, karena dari desain memang tidak membosankan. "Selalu ada kejutan," ucapnya. Meski tamu di Arcadia, misalnya, bisa juga 'terkejut' kalau tidak terbiasa dengan interior hotel itu. Tak heran, untuk selalu tampil prima, hotel-hotel butik dituntut untuk rajin merevisi hotelnya, agar selalu tampil unik. Persaingan memang belum ada, walau tidak tertutup kemungkinan di kemudian hari. Di mana nanti sudah banyak hotel butik, yang 'butik' pelayanannya, unik desainnya ■ *NIA*

■ APARTEMEN I

Jor-joran di Kawasan Permukiman

Pembangunan apartemen bergerak ke kawasan pinggiran. Pengembang jor-joran membangun di kawasan permukiman. Prospeknya?

Fenomena baru tengah berlangsung di sektor apartemen. Kini, tempat bermukim yang umumnya berdiri di pusat kota itu, tumbuh melebar ke kawasan permukiman di pinggiran kota. Kecenderungan ini bagi sebagian orang boleh dibilang kurang lazim. Soalnya, di kota-kota besar di luar negeri, rumah bertingkat ini selalu dibangun di pusat kota dengan tujuan agar dekat dengan tempat kerja. Dengan demikian orang tidak kehilangan waktu terlalu banyak di tengah perjalanan.

Tapi seiring dengan semakin mahalnya harga tanah, pembangunan apartemen di pusat kota tidak bisa dipertahankan. Memang ada sejumlah pengembang yang membangun apartemen di CBD, tapi harganya paling kurang Rp300 juta per unit. Pasarnya jelas sangat terbatas. Karena itu, sejak pertengahan tahun 1996 para pengembang mulai melirik daerah pinggiran agar bisa membangun apartemen murah.

Pertama-tama PT Putra Surya Perkasa (PSP) yang berani memulai. Pengembang yang sudah berpengalaman membangun proyek perumahan dan apartemen di Jakarta itu, mengayunkan kaki bisnisnya ke kawasan Kelapa Gading. Dia membangun apartemen Menara 7 Gading sebanyak 1.441 unit, mulai dari tipe 59-134. Seperti dugaan semula, biar berada di kawasan perumahan Kelapa Gading, apartemen ini laris bak kacang goreng.

Menurut Budi Hamidjaja, General Manager Marketing PSP, pada pemasaran tahap I tiga menara langsung habis. Para pengembang lain pun terbelalak. Kenapa bisa selaris ini. Ada dugaan, dibanding perumahan di dekatnya, misalnya, Kelapa Gading yang dibangun PT Summarecon Agung, yang rumahnya besar-besar dan halamannya luas, Menara 7 Gading relatif murah. Per meter persegi dijual seharga 825 dolar AS. Dipadu dengan strategi marketing yang cukup jitu, hemat Rp25.000 per hari, Menara 7 Gading langsung memikat konsumen. PSP tidak berhenti di sini. Lewat anak perusahaannya, PT Satwika Permai Indah, kembali dia membangun Apartemen Permata Surya sebanyak 752 unit menyatu dengan perumahan Permata Surya di kawasan Kalideres. Cukup jauh, tetapi apartemen yag terdiri dari 4 dan 8 lantai ini dijual sangat murah, Rp32,5 juta untuk tipe 2 kamar.

Sumardi

THOMAS TJANDRAKUSUMAH: HARGA MULAI RP60-AN JUTA

Menurut Thomas Tjandrakusumah, Asisten Direktur PT Summarecon Agung (SA), kini masyarakat memang dihadapkan dua pilihan; pilih rumah lebih besar, ada halaman, tapi harganya mahal, atau pilih yang bisa dia bayar tapi lebih kecil. Soalnya, menurut Thomas, harga *landed house* di pinggiran kini juga sudah mahal. Karena itu tanpa takut bersaing, Summarecon nekat menyusul PSP dengan membangun Wisma Gading Permai (WGP) di kawasan perumahannya, Kelapa Gading. Rusun tiga menara itu dijual dengan harga kurang dari 1000 dolar AS per meter persegi, atau terendah Rp62 juta per unit.

Tak beda dengan PSP, di sini SA mencatat sukses besar, 780 dari 800 unit yang dipasarkan ludes disambar konsumen. Merasa sukses memasarkan WGP, Sumarecon kembali menawarkan proyeknya yang baru, Apartemen Gading Timur yang berlokasi di Bulevar Timur Kelapa Gading. Konon, apartemen 2 kamar yang dijual seharga Rp50-an juta itu, satu menara habis pada pemasaran tahap I.

Entah ikut-ikutan atau tidak, yang jelas sekarang makin banyak saja pengembang perumahan yang membangun apartemen di dalam kawasannya. Setidaknya belakangan ini ada tiga pengembang besar yang mengikuti jejak pendahulunya. Grup Ciputra membangun Apartemen Citra di Perumahan Citra, Grup Modern dengan Apartemen Golf Modern, dan Grup Dharmala yang tengah mengembangkan Apartemen Semanan Indah di perumahan Taman Semanan Indah, Meruya. Keputusan Dharmala ini memupus anggapan bahwa dia hanya mau main di kelas menengah atas. Soalnya kelompok ini belakangan justru aktif membangun apartemen menengah atas, misalnya, Apartemen Kintamani dan Apartemen Perada. Barangkali ini jawaban dari pernyataan yang sering dikatakan Hendro S. Gondokusumo, Presdir Dharmala Intiland, bahwa apartemen kelas menengah bawah pasarnya masih terbuka ■ *HP*

Laris di Musim Paceklik

Persaingan pasar apartemen menengah mulai ketat. Tapi, hampir seluruh proyek apartemen yang dipasarkan Grup PSP laris diserbu pembeli. Kuncinya?

Sejak 96 lalu, dan memasuki tahun kerbau di 97 ini, beberapa pengembang apartemen seakan berpacu memasarkan apartemen kelas menengah. Ambil contoh Grup PSP, Summarecon, dan Grup Modern yang berhasil menembus kelesuan pasar dengan menjual ratusan unit apartemen. Selain bersaing lewat lokasi, harga dan sistem pembayaran juga menentukan.

Pengembang yang banyak menjual unit apartemen adalah Grup PSP. Setidaknya 4 proyek apartemen sejak akhir tahun lalu sampai sekarang telah dipasarkan. "Kami juga akan me-launching produk apartemen lagi dengan konsep yang lain dari yang lain," kata Budi Hamidjaja, General Manager Marketing divisi apartemen Grup PSP.

Dari penjualan unit-unit apartemen tersebut, sekitar Rp423 miliar pada akhir 1996 lalu masuk kekocek Grup PSP. Angka penjualan ini termasuk fantastis. Apalagi nilai ini diraih hanya dalam waktu 2 minggu masa penjualan. Total sekitar 3.000 unit proyek apartemen Grup PSP telah diserap pembeli. Seluruh unit apartemen di proyek Permata Senayan dan Permata Surya 1 malah habis dalam waktu singkat.

Prestasi pemasaran apartemen Grup PSP ini tergolong spektakuler mengingat sulitnya menjual produk apartemen di saat pasar yang belum membaik. Meskipun prestasi ini belum sempat menyamai rekor Apartemen Taman Rasuna, setidaknya saat ini unit-unit proyek apartemen Grup PSP paling besar dibeli konsumen.

Menurut Elizabeth Gunturjudio, Direktur Valuation & Consultancy First Pacific Davies, Grup PSP memang jeli membaca peluang pasar. "Pasar apartemen untuk mereka yang berpenghasilan Rp5 juta - 15 juta per bulan masih terbuka luas, kelas ini yang mereka lirik," jelasnya.

Dengan memanfaatkan peluang pasar dan *gimmick* yang tepat, "Bisa dipahami bila produk Grup PSP seperti Apartemen Senayan laris terjual," tambah Martin Steens pula, Direktur First Pacifik Davies. Grup PSP mampu mempertemukan antara kemampuan membeli dengan kebutuhan konsumen.

Selain itu, meski dipasarkan untuk kelas menengah, mutu dan kualitas produk apartemen Grup pengembang yang dikomandani oleh Trijono Gondokusumo ini memang menarik. Semuanya terletak di lokasi strategis dengan tingkat *capital gain* yang menjanjikan.

Selain itu, kunci sukses Grup PSP menjajakan produknya juga tak lepas dari sistem penjualan dan promosi yang inovatif. Di antaranya melalui pre sale dan jemput bola. Penjualan dengan sistem pre sale sangat menguntungkan pembeli, karena hanya dibutuhkan dana 20 persen dari total harga untuk mendapat 1 unit apartemen. "Sisanya dicicil setelah serah terima," jelas Budi Hamidjaja.

Sedangkan bagi pengembang, *pre sale* juga sangat membantu. Sejumlah pengeluaran bisa ditekan, termasuk biaya pemasaran, promosi, bahkan beban bunga bank. Langkah ini juga membuat harga unit apartemen yang ditawarkan Grup PSP bisa lebih kompetitif. Bisa dimaklumi bila harga unit setiap produk apartemen pengembang ini jauh lebih murah ketimbang harga rumah di sekitar proyek apartemen yang dibangun, meski di wilayah Jakarta Selatan sekalipun ■ *IU*

Istimewa

APARTEMEN PERMATA SENAYAN : 100% TERJUAL!

DATA PENJUALAN APARTEMEN GRUP PSP 1996

No.	Proyek	Tanggal Launching	Total Unit	Total Sales	Nilai Investasi	Total Sales (Rp)	Lama Penjualan
1.	Menara 7 Gading	Tahap 1 : 26 Mei 1996	1489	1376	185M	253M	Tahap 1 : 3 Minggu
2.	Permata Surya 1	Tahap 1 : 28 Juli 1996	1228	1208	46M	70M	Tahap 1 : 2 minggu
	Permata Surya 2	Tahap 2 : 20 Oktober 1996					Tahap 2 : 3 Minggu
3.	Permata Senayan	24 Nopember 1996	180	180	39M	49M	2 Minggu
4.	Permata Gandaria	24 Agustus 1996	90	78	37M	51M	2 bulan
	Total		**3067**	**2542**	**307M**	**423M**	

APARTEMEN PILIHAN 100 EKSEKUTIF DAN ARTIS

Mereka tak hendak tersingkir dari wilayah Kebayoran dan Menteng yang menjadi simbol pusat kehidupan elite Republik ini. Karenanya, apartemen di wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat menjadi pilihan mereka, kalangan yang potensial menjadi sasaran pemasaran apartemen menengah atas.

Secara keseluruhan, 83 dari 100 artis dan eksekutif yang dilibatkan dalam jajak pendapat Properti Indonesia kali ini, menyatakan memilih wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat bila mereka membeli apartemen. Tepatnya, sepertiga (33,3%) memilih Jakarta Pusat dan lebih dari separoh (58,9%) memilih Jakarta Selatan (**lihat Grafik 1**).

Data jajak pendapat ini, sekurangnya bisa melengkapi gambaran fenomena pertumbuhan apartemen kelas menengah atas di ibukota saat ini. Menjamurnya apartemen menengah atas di ibukota, yang sebagian besar dipasarkan secara strata title, boleh dikatakan merupakan fenomena baru yang dipacu oleh rush buying Apartemen Taman Rasuna tahun 1993. Sebelumnya, dari medio 1978 hingga 1992, pasok apartemen di ibukota hanya sekitar 2.000. Namun, semenjak antrean panjang pembeli apartemen di kawasan Kuningan, Jakarta Selatan itu, pasok apartemen melonjak pesat. Berdasarkan izin yang sudah dikeluarkan, menurut data DPP REI, hingga 1998 di sekitar Jakarta akan terdapat 43.000 unit apartemen menengah atas.

Fenomena menjamurnya apartemen menengah atas di kota metropolitan seperti New York, konon awalnya tak terlepas dari gejala membengkaknya generasi DINK (*double income no kids*). Mereka umumnya adalah pasangan berpendidikan tinggi, masing-masing sedang ter-

Catatan Metodologi
Jajak pendapat ini tidak dimaksudkan untuk memperoleh suatu validitas eksternal melalui generalisasi ke populasi artis dan eksekutif ibukota. Sebab, sampel dipilih secara purposif, dari daftar nama dan kartu nama yang dimiliki Properti Indonesia. Berdasarkan nomor telepon tempat mereka bekerja terlihat cukup mewakili kelima wilayah telepon ibukota. Wawancara dilakukan melalui telepon, berpedoman pada daftar pertanyaan semi terstruktur. Waktu wawancara diusahakan sesingkat mungkin, sekitar 5 menit. Oleh karena itu, jumlah pertanyaan amat dibatasi, dan tidak semua data terkait dapat diperoleh.

Grafik 1

PREFERENSI WILAYAH

engah-engah bergelut mendaki jenjang karir yang mereka idamkan. Keinginan untuk memiliki anak terpaksa mereka tunda. Demikian juga impian untuk tinggal di daerah suburban yang tenang. Sebab, bagi John dan Mary, misalnya, urusan anak serta jarak dari Queens ke Wall Street, daerah tempat kerja mereka, akan menyita sekurangnya empat atau lima jam per hari dari waktu yang mereka perlukan untuk menggapai *American Dreams*.

Itu semua, di tengah persaingan kehidupan New York yang semakin ketat dan sering brutal, bisa membawa risiko harus tersingkir dari Wall Street yang seolah telah menjadi simbol kejayaan kapitalisme Amerika. Namun membeli rumah di di dekat Wall Street, atau di Manhattan, adalah suatu hal yang mustahil bagi mereka. Maka, sebagai alternatif, mereka memilih tinggal di sebuah kompleks apartemen kelas menengah yang dekat dengan Wall Street. Bagi warga New York sendiri, kini alternatif semacam itu bukan lagi alternatif sementara. Toh, sebuah apartemen di Fifth Avenue, atau di wilayah seputar Central Park, Manhattan, kini semakin lebih bergengsi dibanding sebuah rumah besar di Queens atau Brooklyn, apalagi Bronx.

Berpuluh ribu replikasi kisah John dan Mary di New York itu, kini amat mungkin telah mengambil *setting* Jakarta, sejalan dengan pertumbuhan ibukota yang semakin banyak menampilkan ciri sebuah megacity serta globalisasi gaya hidup kalangan profesional muda. Simak saja siapa pembeli apartemen semacam Permata Gandaria, yang dikembangkan oleh Grup Putra Surya Perkasa (PSP). Menurut Budi Hamidjaja, GM Marketing PSP, pembeli Apartemen Permata Gandaria rata-rata pasangan muda yang baru berkeluarga, profesional tingkat manajer, dan memiliki gabungan penghasilan sebulan Rp15 juta ke atas.

Budi mengakui, di antara pembeli apartemen yang dikembangkan perusahaannya, ada yang bermotif investasi. Tapi, dalam jajak pendapat ini, pertimbangan investasi hanya mencakup sekitar 10% dari keseluruhan faktor yang menjadi pertimbangan para eksekutif dan artis untuk membeli apartemen (**lihat grafik 7**).

Salah satu alasan pengembangan apartemen adalah untuk mendekatkan masyarakat dengan tempat kerjanya, sehingga bisa menghemat waktu di jalan. Namun dari hasil jajak pendapat para eksekutif dan artis ini, motivasi ingin dekat dengan tempat kerja tam-

Amat mungkin, pilihan wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat berkaitan dengan status simbol sosial kedua wilayah tersebut sebagai pusat kehidupan *elite* ibukota.

Pertimbangan harga apartemen yang relatif mahal, tampaknya merupakan halangan bagi kalangan eksekutif dan artis untuk mewujudkan niat mereka membeli apartemen.

paknya bukan faktor dominan. Ini terbukti, walaupun pilihan terbesar mereka adalah apartemen di Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat, mereka tidak hanya terdiri dari kalangan yang bekerja di wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan saja. Melainkan juga yang bekerja di tiga wilayah ibukota lainnya. Amat mungkin, pilihan wilayah Jakarta Selatan dan Jakarta Pusat berkaitan dengan status simbol sosial kedua wilayah tersebut sebagai pusat kehidupan elite ibukota, atau bahkan Republik ini.

Apapun motivasi membeli apartemen, tampaknya memang benar bahwa "Rumah susun adalah rumah masa depan kota Jakarta," seperti pernah dikatakan Paulus Wirutomo, ketua program studi sosiologi, Pascasarjana UI. Untuk membuktikan kebenaran ucapan ini memang masih perlu waktu, karena sebagian eksekutif ternyata masih belum tertarik untuk segera membeli atau tinggal di apartemen. Gambaran niat untuk membeli apartemen menengah atas, sedikit banyak bisa diperoleh dari hasil jajak pendapat ini. Eksekutif dan artis yang dilibatkan dalam jajak pendapat ini, tidak semuanya mempunyai niat untuk membeli (**lihat grafik 4**).

Musisi kondang Bill Saragih, misalnya, menyatakan tak tertarik untuk tinggal di apartemen di Jakarta karena tak bisa menampung keluarga besar, juga tak dapat memelihara binatang peliharaan. "Apartemen lebih cocok untuk orang yang ingin hidup praktis," ujarnya. Penyanyi melankolis Rafika Duri, berpendapat senada. "Tinggal di apartemen sulit untuk kumpul-kumpul dengan keluarga. Anak-anak juga tidak leluasa untuk bermain," tuturnya.

Grafik 4

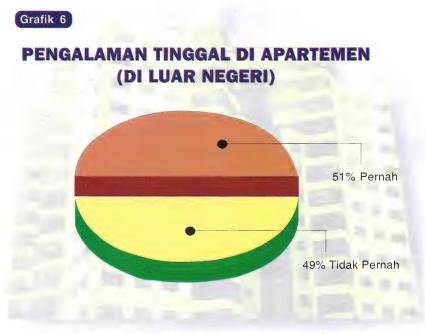
RENCANA MEMBELI APARTEMEN DALAM WAKTU DEKAT

Namun Bill Saragih dan Rafika ternyata merupakan minoritas di antara 100 artis dan eksekutif yang diminta pendapatnya dalam jajak pendapat ini. Tercatat hanya 11 dari 100 eksekutif dan artis yang menyatakan "tidak tertarik sama sekali untuk membeli ataupun tinggal di apartemen". Sementara itu, 19 orang lainnya menyatakan "tidak berniat membeli dalam waktu dekat ini", yang artinya masih mungkin mempertimbangkan untuk membeli. Selebihnya, 5% menyatakan sudah membeli, 11% berniat membeli dalam waktu dekat, dan 54% walaupun berniat membeli namun

Grafik 5

JABATAN /PEKERJAAN

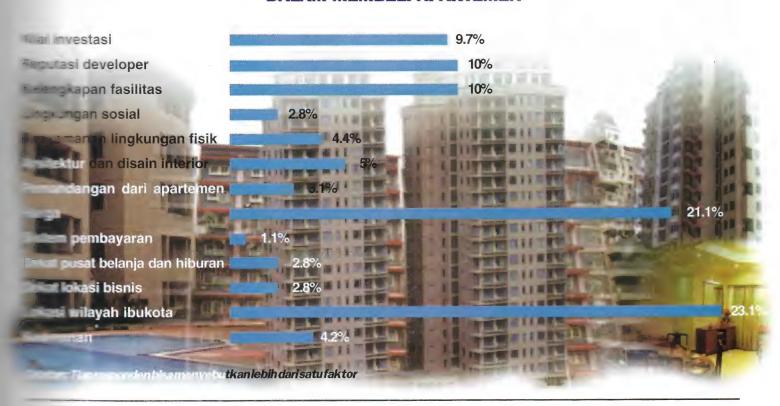
... menyatakan belum ... kapan akan melak-... niatnya itu.

Pertimbangan harga ... yang relatif ..., tampaknya meru-... halangan bagi ... eksekutif dan ... mewujudkan ... membeli apar-... Faktor pertim-... harga mencapai ... 21% dari kese-... faktor pertim-... yang disebutkan ... para artis dan ekse-... jajak pendapat ini (**lihat grafik 7**).

... kurangnya *privacy* dalam kehidupan di apartemen ... merupakan salah satu faktor yang mengurangi niat membeli apartemen, seperti yang diungkapkan sejumlah responden. Responden yang menyatakan hal seperti ini, umumnya belum pernah punya pengalaman tinggal di apartemen. Namun responden lainnya yang memiliki pengalaman tinggal di apartemen di mancanegara ketika melakukan studi, justru berpendapat bahwa kehidupan di apartemen lebih menjamin *privacy* mereka. Dari 100 responden jajak pendapat ini, yang menyatakan pernah tinggal di apartemen, di mancanegara, tercapai 51 orang, dan lama waktunya berkisar dari seminggu hingga 9 tahun (**lihat grafik 6**) ■

Grafik 7

FAKTOR YANG MENJADI PERTIMBANGAN DALAM MEMBELI APARTEMEN

Faktor	%
...investasi	9.7%
...tasi developer	10%
...kapan fasilitas	10%
...ngan sosial	2.8%
... lingkungan fisik	4.4%
... dan disain interior	5%
...dangan dari apartemen	3.1%
[illegible]	21.1%
... pembayaran	1.1%
... pusat belanja dan hiburan	2.8%
... lokasi bisnis	2.8%
... wilayah ibukota	23.1%
[illegible]	4.2%

...tkan lebih dari satu faktor

Grafik 8

25 APARTEMEN PILIHAN DI JAKARTA

***Catatan:** Tiap responden bisa menyebutkan lebih dari satu apartemen*

KANMURI

GENTENG KERAMIK BERGLAZUR

- Genteng lebih panjang
  sehingga susunan genteng lebih rapat
- Design *GROOVE* baru untuk membatasi aliran balik air hujan
- Pilihan warna lebih bervariasi

Jakarta Tel : (021) 625-6332 Fx : (021) 6019727 Surabaya Tel : (031) 333-778 Fx : (031) 355-2265

" RELIABILITY & QUALITY IS OUR BUSINESS "

Keramik Impresso

MEMBERI KEMEWAHAN TANPA MENGURAS KANTONG ANDA

Merk keramik memang bermacam-macam. Namun keramik lantai merk Impresso, produksi terbaru dari KIA, agaknya yang paling sesuai dengan selera masyarakat Indonesia. Selain estetik dan artistik juga kualitasnya sangat prima. Tak salah bila keramik Impresso akan memberi sentuhan kemewahan rumah Anda tanpa harus menguras banyak kocek, karena harganya yang bersaing. Tak percaya, buktikan saja!

Dalam beberapa tahun terakhir ini pertumbuhan bisnis properti boleh dibilang mengalami kenaikan cukup pesat. Hal itu tak lepas dari ditetapkannya sektor perumahan sebagai salah satu prioritas pembangunan infrastruktur utama dalam Pembangunan Jangka Panjang Tahap Kedua.

Menyusul kebijakan pemerintah yang menetapkan konsep 1:3:6, tak dapat dielakkan perkembangan perumahan skala menengah ke bawah atau yang lazim disebut RS (Rumah Sederhana) dan Rumah Sangat Sederhana (RSS) juga mengalami perkembangan cukup pesat. Sementara di sisi lain, seiring dengan semakin meningkatnya kesejahteraan penduduk Indonesia, pembangunan rumah yang dikerjakan pemakai sendiri (end - user) juga bermunculan di mana-mana.

Pesatnya pertumbuhan pembangunan di sektor perumahan tersebut, tentu membutuhkan pasokan bahan bangunan dan pendukungnya dalam jumlah yang cukup, seperti; keramik, genteng, cat dan lain-lainnya. Makanya tak heran bila kemudian merebak berbagai industri bahan bangunan khususnya keramik dengan berbagai merk.

Merk keramik boleh bermacam-macam, namun PT Keramika Indonesia Assosiasi atau lebih dikenal KIA, salah satu

produsen Genteng Keramik (Roof Tile), Dinding Keramik (Wall Tile), Lantai Keramik (Floor Tile dan Granito) yang sudah berpengalaman puluhan tahun, dan yang paling memahami trend dan selera masyarakat Indonesia. Guna memenuhi konsumen menengah ke bawah atau rumah sederhana, KIA kini mengeluarkan produk baru khusus untuk keramik lantai dengan nama Impresso.

Mendengar kata Impresso ingatan kita pasti tertuju ke Itali, negara penghasil keramik dan marmer terbesar di dunia. Tak salah, kata Impresso memang diambil dari bahasa negara tersebut. Menurut Ir. Sugiarta Gandasaputra, President Director PT KIA, pemberian nama tersebut telah dilakukan suatu survei bahwa nama ini selain gampang disebut, juga mempunyai nilai tambah kualitas terhadap si konsumen. "Walaupun mereka membeli murah tapi kualitasnya cukup baik, dan bisa didapatkan dimana-mana," kata Sugiarta.

Para konsumen, baik pengembang maupun pemakai (end - user) pada umumnya menginginkan rumah yang dibangunnya —RS maupun RSS— selain mempunyai estetika dan artistik yang tinggi juga bisa tahan lama. Karena itu bahan bangunan yang diperlukan termasuk keramik lantainya, sudah seharusnya memperhitungkan unsur-unsur tersebut. "Nah, konsep dasar keramik Impresso memang mengacu ke sana. Selain dari segi estetika dan artistik cukup menawan, juga harganya disesuaikan dengan golongan menengah bawah. Pokoknya keramik Impresso sangat tepat untuk pembangunan rumah sederhana," tegas Sugiarta

Seindah namanya, pembuatan keramik Impresso juga dibarengi dengan inovasi baru. Dari segi ukuran misalnya, KIA terus menyesuaikan dengan trend pasar. Kini trend pasar, menurut Sugiarta, menghendaki keramik yang berukuran lebar-lebar. Karena itu bila sebelumnya KIA banyak memproduksi keramik berukuran kecil 10 X 20 cm dan, 20 X 20 Cm, maka produk baru Impresso ini sengaja diproduksi dengan ukuran besar, yakni 30 x 30 Cm.

Dalam tahun-tahun berikutnya, keramik berukuran lebar-lebar ini, menurut Sugi akan terus menjadi trend, karenanya dalam jangka panjang, di tahun 2000, Impresso akan mengeluarkan produk baru dengan ukuran 40 X 40 Cm. "Karena Italia dan Spanyol sekarang sudah mulai mengincar pasar Indonesia dengan memperkenalkan ukuran 40 X 40 Cm.

Inovasi KIA agaknya tidak terbatas hanya sampai di situ. Dari segi motif dan warna pun disesuaikan dengan selera masyarakat Indonesia. Soal motif dan warna, Impresso terdiri dari lima motif serta tiga warna pilihan. Dan yang membahagiakan, keramik Impresso semuanya berkualifikasi nomor satu. "Kami tidak ada istilah kualifikasi satu atau dua lazimnya sebuah produk keramik lainnya," tegas Sugiarta.

Menurut survei yang dilakukan KIA, kata Achmad Widjaja, MBA., Sales & Marketing Director PT KIA, bahwa masyarakat Indonesia umumnya menyukai warna pastel dengan sedikit serat-serat dan glossy (mengkilat), sehingga memberikan kesan anggun, bersih dan wah. "Itulah sebabnya Impresso yang diproduksi dengan menggunakan teknologi dari Itali sengaja kami disain untuk memenuhi selera masyarakat Indonesia tersebut," kata Widjaja.

Selain itu dengan dukungan dua pabrik di Cilengsi, Bogor dan Karawang, Jawa Barat yang akan berkapasitas minimal 35 ribu meter persegi setiap harinya, serta dikerjakan sekitar 400 tenaga kerja, Impresso siap bersaing di pasaran, baik dari segi mutu, harga maupun service.

Siap Menggebrak pasar

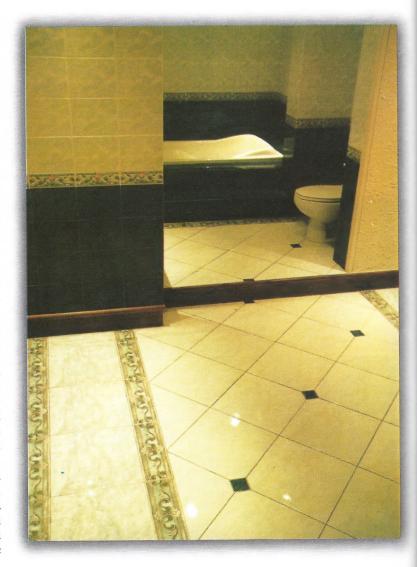
Dengan didukung jaringan distribusi yang tersebar di seluruh kota-kota besar di seluruh Indonesia, seperti Jakarta,

Bandung, Semarang, Surabaya, Medan, Ujungpandang, dan juga didukung dengan depo-depo baru kami : Manado, Pontianak, Yogyakarta serta Bali. Impresso kini siap menggebrak pasar keramik Indonesia, terlebih harganya yang dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat. Dengan harga antara Rp 10 ribu hingga Rp 11 ribu per meter persegi, Impresso jelas sangat berpotensi merebut pasar keramik di Indonesia. Tak heran jika kini sejumlah pengembang besar seperti BHS land (Bumi Indah Realestat) telah memakai produk tersebut. "Ibaratnya orang kaya bisa beli, orang menengah pun mampu beli," kata Widjaja.

Selain untuk memenuhi permintaan pasar dalam negeri, Impresso juga akan diekspor ke mancanegara, seperti: Singapura, Malaysia, Australia dan lain-lainnya. "Jadi, sekitar 85 persen untuk memenuhi pasar dalam negeri, 15 persen untuk diekspor," kata Widjaja.

Menyinggung mengenai strategi pemasaran yang diterapkan dalam menghadapi persaingan bisnis keramik di Indonesia, pihaknya menerapkan strategi distribusi langsung ke konsumen. Misalnya untuk menarik para pemakai (end - user), PT KIA menerapkan strategi distribusi langsung ke toko-toko tidak melalui agen atau dealer. Sementara untuk proyek-proyek perumahan, pihaknya mengadakan hubungan langsung dengan si pengembang atau arsitek.

"Dengan begitu barang yang dipesan akan lebih cepat sampai ke konsumen atau pemakai (enduser). Jadi ibaratnya pembelian 5 boks - 10 boks, kita punya cabang yang melayani. Sementara produk lain kan harus lewat toko dulu, lewat diealer dulu baru diservice. Itu antara lain kita punya basic keunggulan," papar Widjaja.

Dengan strategi harga grosir tersebut, tak heran bila PT KIA bisa memberi harga murah namun dengan kualitas yang prima.

Sementara itu, bila situasi pasarnya memungkinkan, pihaknya juga akan memproduksi keramik untuk dinding dengan harga yang dapat dijangkau semua lapisan masyarakat. "Karena keramik untuk dinding sekarang kan harganya cukup tinggi. Nah kita coba keluarkan produk baru dengan harga yang terjangkau," ujar Widjaja ■ **(Q)**

Untuk keterangan lebih lanjut, silakan menghubungi :

PT KERAMIKA INDONESIA ASSOSIASI
Gedung Bunas, Lt. 7
Jl. Senen Raya 135, Jakarta 10410
Phone : (021) 350 0250 - 350 0255
Fax. : (021) 350 0294 - 295